



**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI SALERNO
DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE
E DELLA COMUNICAZIONE**

**CORSO DI DOTTORATO DI RICERCA
IN SCIENZE DEL LINGUAGGIO, DELLA SOCIETÀ, DELLA
POLITICA E DELL'EDUCAZIONE**

XXXV CICLO

Curriculum Scienze della Comunicazione

Tesi di dottorato

*Capitali umani nell'era digitale.
Il digital capital in Italia.*

Il Tutor:

Ch.mo Prof.

Felice Addeo

Candidata:

Valentina D'Auria

ANNO ACCADEMICO 2021/2022

Indice

Introduzione.....	6
Capitolo 1 Il capitale e le sue forme.....	12
Premessa.....	12
1.1 Il capitale.....	12
1.2 Diversi tipi di capitale	16
1.2.1 Il capitale economico.....	17
1.2.2 Il capitale culturale.....	19
1.2.3 Il capitale sociale.....	23
1.2.4 Il capitale politico	29
1.2.5 Il capitale personale	31
1.2.6 Il capitale simbolico.....	33
1.3 L’approccio bourdieusiano: i concetti inscindibili di campo, <i>habitus</i> , e capitale	36
1.4 I tipi di capitali bourdieusiani e la loro convertibilità	42
1.5 Da Bourdieu a Marx e Weber. Principali divergenze e punti di incontro tra i filosofi.....	47
1.6 Perché è importante Bourdieu per studiare il digitale?.....	51
Capitolo 2 <i>Digital inequalities, digital divide e digital capital</i>	56
Premessa.....	56
2.1 Dalle digital inequalities al digital divide	56
2.1 Il <i>digital divide</i> come divario “multi-dimensionale”	64
2.2 Il <i>digital divide</i> in Europa: descrizione e analisi del DESI (Digital Economy and Society Index).....	72
2.3 Analisi diacronica del DESI: riflessioni per comprendere l’andamento della digitalizzazione in Italia.....	77
2.5 Dalle prime teorizzazioni del concetto di <i>digital capital</i> alla prima proposta empirica	83
2.6 Intersezioni tra diversi tipi di capitali: feedback retroattivo tra <i>digital capital</i> e gli altri capitali	91
2.7 Rilevazione empirica del <i>digital capital</i> in UK: ricerca.....	95
III Capitolo:	98
Una ricerca empirica sul <i>digital capital</i> nel contesto italiano	98

Premessa.....	98
3.1 Disegno della ricerca	99
3.1.1. Metodo.....	100
3.1.2 Definizione operativa	104
3.2 Analisi dei dati	113
3.3 Risultati	120
3.3.1 Risultati dell'analisi monovariata – Statistiche descrittive	120
3.3.2 Risultati dell'analisi multivariata e bivariata	134
3.4 Discussioni.....	142
Conclusioni.....	148
Bibliografia	155
Appendice.....	175

Introduzione

L'uso della tecnologia è oggi sempre più diffuso principalmente per la necessità di elaborare, conservare e trasmettere grandi quantità di dati. Infatti, l'ICT (*Information and communication technology*), ovvero l'insieme delle moderne tecnologie di informazione e della comunicazione, costituisce una risorsa fondamentale, non solo per la sopravvivenza e per il miglioramento delle istituzioni (o di altri organismi), ma anche per la vita dei singoli individui. Tale condizione, per questi ultimi, ha dato origine a una forte associazione tra la possibilità di far uso della tecnologia e l'opportunità di essere informati. Non a caso, la quantità di informazioni e conoscenze che vengono continuamente accumulate e trasferite da un contesto all'altro (da un sito ufficiale a un social network, dalla realtà "offline" alle pagine di un giornale online, da un blog a una chat privata, *etc.*) contribuisce alla creazione di un bene prezioso che concorre, in diversa misura, ad influenzare le dinamiche quotidiane degli utenti coinvolti. Questi ultimi, infatti, possono trarre infiniti vantaggi o svantaggi, più o meno materiali o immateriali, dalla esperienza online grazie al continuo scambio, accumulo e trasferimento di informazioni, conoscenze e notizie varie. Tuttavia, se molte persone scelgono spontaneamente di usare la tecnologia a loro vantaggio con l'obiettivo di ridurre i costi, di migliorare la produttività, tante altre persone sembrano non avere una reale possibilità di scelta: la tecnologia si presenta come una realtà pervasiva che, se ignorata, può portare a dei gravi disagi nell'esperienza quotidiana. La certezza, al di là della predisposizione soggettiva a gestire o meno le moderne tecnologie, è che la possibilità di adattarsi ai nuovi ambienti tecnologici è diventata fondamentale per il benessere delle persone.

Da questo punto di vista, realtà offline e realtà online sono due segmenti sovrapposti e comunicanti: si pensi alla possibilità di restare aggiornati su argomenti rilevanti, o sulla scadenza di concorsi pubblici, su annunci di lavoro, e a quanto questo possa essere prezioso per il miglioramento della vita di ciascun cittadino. Infatti, queste risorse digitali, se accumulate e gestite nel migliore dei modi, potrebbero trasformarsi in altre, risorse preziose, dando vita ad un circolo in continua trasformazione.

Secondo il sociologo francese Pierre Bourdieu, qualsiasi tipo di risorsa accumulabile, convertibile e trasferibile da un *campo* all'altro può essere definita come *capitale*. Il capitale bourdieusiano si spoglia delle sue origini prettamente economiche per vestirsi di abiti che hanno a che fare con la società in generale, e quindi con la politica, la cultura, e con le altre sfere ad esse interconnesse. Data l'importanza delle risorse tecnologiche (quali dispositivi con accesso ad Internet), e della relativa possibilità di assimilare, condividere, trasformare e trasferire risorse digitali, si può affermare che la realtà digitale ha dato alla luce un nuovo tipo di capitale, concettualizzato come *digital capital*. Esso è considerato come frutto del rapporto che intercorre tra gli utenti e le nuove tecnologie dell'ICT (Ragnedda, 2017).

Nonostante il *digital capital* abbia radici moderne, è comunque legato ai diversi tipi di capitali (sociale, economico, culturale, politico, personale) principalmente teorizzati durante il corso del XX secolo. Questo legame può essere approfondito da due punti di vista differenti. Da un lato, il pieno sviluppo del *digital capital* può creare delle potenziali opportunità che possono essere rilevanti a tutti gli altri tipi di capitali, grazie alle possibilità di informare e informarsi, scoprire nuove culture, seguire corsi online (capitale culturale); intrattenere nuove relazioni, fortificare vecchi rapporti, partecipare ad eventi sociali (capitale sociale); partecipare a iniziative politiche, informarsi su piani elettorali dei partiti (capitale politico); avviare o espandere attività commerciali, vendere o comprare oggetti (capitale economico); migliorare la propria autostima, dedicarsi a programmi di attività fisica (capitale personale). Dall'altro lato, la disponibilità dei capitali (culturale, sociale, politico, economico e personale) può influenzare la qualità e l'intensità dell'esperienza digitale: ad esempio, possedere un buon capitale economico potrebbe permettere agli utenti di accedere a dispositivi di ultima generazione, o a una connessione più veloce, capaci di migliorare l'esperienza online; o, ancora, avere un titolo di studio elevato (capitale culturale) potrebbe facilitare lo sviluppo di nuove e/o complesse competenze digitali; oppure, la disponibilità di una buona rete di conoscenze (capitale sociale) potrebbe aiutare gli utenti in un'esperienza digitale più performante, grazie ad aiuti vari; la disponibilità di un capitale politico elevato potrebbe favorire la condivisione di alcuni tipi di informazioni; e, infine, un buon capitale personale potrebbe incrementare la motivazione ad utilizzare la tecnologia da parte degli utenti più scettici e/o poco stimolati dal digitale.

Tuttavia, così come i diversi tipi di risorse (come quelle economiche, sociali, culturali, ecc.) si distribuiscono in diversa misura all'interno della realtà, anche l'accumulazione e lo sviluppo delle risorse digitali non è uguale per tutti. Infatti, secondo la letteratura di riferimento esistono enormi disparità sia tra uno Stato e l'altro, sia tra diverse fasce della stessa popolazione. Questo perché dal punto di vista individuale, lo sviluppo della tecnologia è strettamente vincolato dal modo in cui familiarizziamo con essa; dal modo in cui ci impegniamo ad utilizzarla; ma soprattutto dalle condizioni che preesistono a questi aspetti, come possedere risorse economiche, o appartenere a una rete sociale più o meno ampia, disporre di un bagaglio culturale adeguato, e così via. L'interconnessione tra queste ultime e la sfera digitale determina l'insorgenza di nuove potenzialità o nuovi divari che oggi non possiamo più ignorare.

Da diversi anni, la Commissione Europea indaga lo stato di digitalizzazione di ogni Stato membro, affinché ciascuno di essi possa ricevere un report dettagliato inclusivo di specifiche dimensioni indagate legate allo sviluppo digitale. Dall'analisi europea emergono dei risultati abbastanza negativi per l'Italia, che gode di un punteggio di digitalizzazione (quantificato attraverso l'indice DESI) tra i più bassi a livello europeo. Tra le varie dimensioni indagate, quella che può essere considerata più a rischio è relativa all'accesso e alle competenze digitali degli utenti italiani, considerate molto al di sotto della media europea.

Pertanto, il presente elaborato nasce dalla necessità di studiare *digital capital* nel contesto italiano, affinché si possa approfondire il livello di risorse digitali possedute dagli italiani, e allo stesso tempo individuare le falle che più contribuiscono a creare divari nella nostra società, con il fine ultimo di ridurle fino a, si spera, azzerarli.

Il lavoro è stato diviso in tre sezioni pensate per guidare il lettore in un percorso che parte dall'introduzione del concetto di capitale e delle varie forme di capitale presenti in letteratura; passando dall'approfondimento del *digital capital* come un concetto recentemente definito e validato; per arrivare la descrizione di un lavoro empirico volto alla rilevazione di questo capitale nel contesto italiano. Più precisamente, il lavoro si articola nel modo esposto di seguito.

Il Capitolo 1 affronta la tematica del capitale a partire dall'accezione originaria medioevale, principalmente legata alla sfera economica. Infatti, fino al secolo scorso il concetto di capitale

è stato vincolato all'accezione economica del termine, tant'è che ad esso veniva (e forse viene, ancora, in parte) sottinteso un significato puramente economico.

In generale, in letteratura si distinguono due differenti ottiche attraverso le quali il capitale è stato maggiormente inquadrato: il capitale come *oggetto* e il capitale come *rapporto*. Se il primo punto di vista è stato preso in considerazione per lo più in uno specifico periodo storico, vale a dire nell'Europa del XVIII secolo; il secondo punto di vista, invece, è incarnato nel pensiero marxiano che attribuisce al capitale una funzione mediatrice (tra le parti) attraverso la quale istituire dei rapporti economici. Uno dei primi sociologi a pensare al capitale come una risorsa non legata *soltanto* nella sfera economica ma anche in tutte le altre sfere del reale è stato Max Weber. Per la prima volta, grazie al filosofo tedesco si ha un discreto ampliamento di prospettiva che guarda al capitale come una risorsa, pur sempre economica, ma il cui possesso genera delle disparità di ogni ordine all'interno della società.

Con il passare dei decenni e con lo sviluppo degli studi a carattere sociologico, in letteratura si è verificata una proliferazione di *tipi di capitali* che prescindevano dal vincolo economico originale. Il capitolo 1 sarà dedicato a una review della letteratura in merito alle specifiche forme di capitale concettualizzate, cioè verranno affrontate le principali definizioni, talvolta discordanti tra loro, di capitale sociale, di capitale culturale, capitale politico, capitale economico, capitale personale e capitale simbolico.

Tuttavia, lo studioso che più di tutti ha contribuito al superamento del binomio "capitale" e "economia" è stato Pierre Bourdieu. Quest'ultimo non considera più il capitale né come un *oggetto* né come un *rapporto*, bensì come una forma di potere, quindi qualsiasi *risorsa* (tangibile o intangibile) coinvolta nella fitta rete di rapporti, vincoli e antagonismi che fanno della realtà bourdieusiana uno scenario complesso e poliedrico. Il capitolo affronterà i temi cardine della sociologia di Bourdieu, tradotta nell'interconnessione di *capitale*, *campo* e *habitus*; e l'influenza, tanto esaminata quanto smentita, che Marx e Weber hanno avuto sul suo pensiero. Infine, si chiarirà il legame tra l'approccio bourdieusiano e gli studi sul digitale, insieme ai motivi per il contributo di Bourdieu nei *digital studies* risulta fondamentale.

Il Capitolo 2 approfondisce le tematiche relative alla diversa accumulazione di risorse digitali e alla conseguente disparità di benefici a cui la popolazione (sia mondiale che locale) è esposta. A tal proposito, verrà affrontata la letteratura di riferimento in merito alle *digital inequalities*, con particolare attenzione ai lavori pubblicati a partire dalla seconda metà degli anni '90, proprio in concomitanza alla diffusione delle nuove tecnologie di massa. Nei primi anni del XXI secolo, grazie ai frequenti studi in campo digitale, è stata richiamata l'attenzione su quello che sarà conosciuto come *digital divide*. Comunemente, con questa espressione si intende il divario tra chi ha accesso, usa e gestisce le moderne tecnologie dell'ICT e chi ne è, parzialmente o totalmente, escluso. Tuttavia, il *digital divide* è un oggetto di studio molto vasto, per tale ragione necessita di un'analisi multidimensionale che possa approfondirne ogni aspetto. Per tale ragione, in letteratura si parla di tre livelli differenti di *digital divide*: il primo si concentra sulla disparità di accesso e di utilizzo della tecnologia da parte degli utenti; il secondo concerne la disparità nello sviluppo delle competenze digitali degli utenti; il terzo è legato alla disparità nei benefici ottenibili dall'utilizzo della tecnologia.

Il *digital divide* è una realtà che già da decenni preoccupa molti Stati, i quali cercano di arginare il divario che non si limita a creare enormi differenze e svantaggi tra i singoli, ma che troppe volte impedisce alle intere comunità di poter giovare dello sviluppo tecnologico. Infatti, l'obiettivo condiviso da molti Stati, società e multinazionali è quello di promuovere campagne di *digital inclusion*, con lo scopo di attenuare il livello di *digital divide*, promuovendo l'adozione delle tecnologie digitali da parte di gruppi svantaggiati, quali anziani, disabili, persone con basso reddito o con un basso livello di istruzione. Tuttavia, l'obiettivo risulta essere ancora troppo ambizioso per uno sfondo così eterogeneo, ricco di problematiche sempre nuove e di esigenze sempre più diversificate appartenenti a realtà completamente differenti.

Una delle possibili azioni potenzialmente utili per arginare le disparità legate al mondo digitale è intensificare gli studi relativi alle risorse digitali possedute dagli utenti con l'obiettivo di creare maggiore consapevolezza intorno a queste tematiche. A tal proposito, il capitolo affronterà la tematica del *digital capital* approfondendo i diversi studi teorici in merito. Esso verrà presentato come uno strumento fondamentale non solo per la descrizione di un fenomeno sociale degno di rilevanza, ma anche e soprattutto per individuare le aree o le fasce sociali più svantaggiate.

Sebbene indipendente, il *digital capital* è fortemente intrecciato con altri tipi di capitale (ad esempio economico, sociale, culturale, ecc.). Ciò rafforza l'idea di un doppio processo (offline → online → offline) in cui le disuguaglianze offline producono disuguaglianze digitali, che a loro volta potrebbero rafforzare le disuguaglianze presenti nei contesti offline (sociali, politici, economici, personali).

Il capitolo si chiude con l'introduzione al primo lavoro empirico con l'obiettivo di rilevare il *digital capital*. Il lavoro è stato applicato nel Regno Unito nel 2019 ed ha ispirato un nuovo percorso di ricerca in Italia che attualmente prende il nome di DigiCapItaly. Il lavoro empirico presentato in questa sede è parte di questo progetto.

Il Capitolo 3 descrive il percorso teorico ed empirico applicato al contesto italiano. Questo percorso di studi nasce da una duplice certezza: da un lato, l'esigenza di studiare un fenomeno nuovo e di quotidiana importanza poiché legato all'esperienza digitale; dall'altro, la consapevolezza di fare i conti con un *terreno* fertile ma poco esplorato. Attraverso questa prospettiva, si fonda la necessità di studiare il *digital capital* in Italia.

In primis, la parte empirica dell'elaborato sarà introdotta attraverso la descrizione del disegno della ricerca e del metodo utilizzato. Lo studio ha l'obiettivo di adattare al contesto italiano la definizione operativa utilizzata originariamente nel contesto inglese. Tuttavia, gli obiettivi di ricerca non si sono fermati (come nel lavoro originale condotto in UK) alla rilevazione e validazione del concetto in Italia (RQ1); ma essi hanno incluso anche la possibilità di approfondire il legame tra *digital capital* e gli altri tipi di capitali (RQ2) e di creare un nuovo strumento di rilevazione simile a quello originale ma più compatto (RQ3). La raccolta dei dati è stata effettuata attraverso una *web survey* su campione rappresentativo della popolazione italiana (sulle variabili di genere, titolo di studio e provenienza geografica). L'analisi dei dati è stata effettuata attraverso tecniche di analisi statistica monovariata, bivariata e multivariata. I risultati dimostrano la possibilità di rilevare e validare empiricamente il *digital capital* anche sul territorio italiano. Inoltre, in linea con la letteratura di riferimento è stato dimostrato il legame tra *digital capital* e gli altri capitali rilevati (capitale economico, capitale sociale, capitale politico e capitale personale). Infine, una nuova scala è stata validata con l'obiettivo di sostituire la complessa definizione operativa originariamente proposta.

Capitolo 1

Il capitale e le sue forme

Premessa

Il presente capitolo nasce dall'obiettivo di approfondire il concetto di capitale a partire dalle sue origini etimologiche fino alle sue moderne accezioni. Il percorso tracciato prenderà in considerazione il concetto di capitale, la sua principale accezione aderente al contesto economico e, successivamente, la sua convergenza verso l'ambito delle scienze sociali.

Secondo la letteratura di riferimento, a dare maggiore contributo all'evoluzione del concetto di capitale è stato il sociologo francese Pierre Bourdieu. Grazie a quest'ultimo, e a diversi altri autori citati, il concetto di capitale ha, poi, veicolato significati differenti in contesti diversi tra loro. Tant'è che oggi si possono ritenere esistenti varie forme di capitale.

Questo capitolo ha l'obiettivo di proporre uno scorcio del panorama scientifico relativo ai capitali, alla loro concettualizzazione e alla relativa traduzione empirica. Giacché il contributo bourdieusiano alla letteratura dei capitali è considerato degno di nota, e la sua visione complessa e *relazionale* della società si è rilevata innovativa e lungimirante in un campo per Bourdieu del tutto lontano, cioè quello relativo al digitale (che verrà poi trattato nei capitoli successivi), l'approccio bourdieusiano costituirà il filo rosso che legherà i vari capitoli del contributo.

1.1 Il capitale

L'etimo più antico del termine "capitale" è probabilmente legato all'espressione inglese *cattle* e, da qui all'espressione latina *capita pecorum*, si riferiva ai capi di bestiame posseduto dalle famiglie (Gallino, 1978: 87). Da lì in poi, il termine ha subito delle modificazioni, legandosi ad usi linguistici attinenti a vari campi semantici. L'aggettivazione latina *caput-capitis* concerne il capo, cioè la testa, in quanto si riferisce alla persona e, successivamente, è stato associato anche all'aggettivo "importante". Da qui la nascita delle espressioni *la capitale* (intesa come città capitale) o *peccato capitale*, *pena capitale*, e così via.

Tuttavia, durante il successivo periodo medioevale, il concetto di capitale veniva principalmente utilizzato, contrariamente a quanto avviene oggi, per indicare un *debito* che un soggetto possedeva in contrapposizione agli interessi del debitore. Se da un lato, l'accezione di capitale come "*capitalis pars debiti*" è tutt'ora utilizzata in maniera pressoché univoca nel linguaggio bancario e finanziario – in quanto per *capitale* viene intesa la somma che l'istituto anticipa nelle operazioni di finanziamento, non può dirsi lo stesso dell'ambito della scienza economica (Cfr. Gallino, *Ibidem*). La principale conseguenza della sua indeterminatezza è da attribuire sicuramente all'inesistenza di una definizione di capitale univocamente accettata in letteratura.

Dal punto di vista sociologico, il capitale è stato largamente inquadrato attraverso due visioni differenti: il primo vede il capitale come un *oggetto*, vale a dire come qualcosa di materiale che può essere quantificato nella misura dei processi economici in cui esso è coinvolto; il secondo, invece, lo considera in primis come un *rapporto* tra più enti o soggetti. Il filone nato dal pensiero dei padri fondatori della teoria economica classica (impersonata principalmente, tra gli altri esponenti, da Smith, Ricardo, e Mill) considera il capitale come "prerequisito della produzione", mentre il fenomeno dell'accumulazione di capitale viene definito come una "componente cruciale dello sviluppo economico" (Roncaglia, 2016: 62). Il capitale viene, quindi, interpretato come un elemento costitutivo di un processo economico, prezioso sia in fase preliminare (inteso come fattore necessario, ad esempio, per l'acquisto delle macchine di produzione), sia in fase consolidata e finale (inteso come un surplus di valore economico da poter investire in ulteriori processi produttivi). In linea di massima, lo sviluppo della produzione in chiave moderna (si pensi al periodo della rivoluzione industriale che cominciò nella seconda metà del XVIII secolo in Europa) ha fatto sì che si desse maggiormente risalto agli aspetti materiali relativi al possesso di capitale, alla produzione e al consumo (Sassatelli, 2007). È proprio in questo periodo storico che la sociologia ha viaggiato nella direzione di un crescente arricchimento di studi economici volto alla comprensione e all'approfondimento delle pratiche di consumo dei Paesi più sviluppati.

D'altro canto, l'interpretazione del concetto di capitale ad opera di Marx è quella che pertiene maggiormente all'accezione di capitale come *rapporto* tra più parti piuttosto che di capitale come *oggetto*. Nello specifico, il filone marxiano considera il capitale come "un rapporto sociale

di produzione” (Roncaglia, 2016; Bellofiore, 2020), inteso prettamente come rapporto capitalistico, vale a dire un tipo di rapporto che si istituisce in chiave di mezzi di produzione, di lavoro, di profitto, di possesso di risorse. Tale tipo di rapporto divide la società in classi sociali diverse sulla base del possesso (o della mancanza) di condizioni oggettive di ricchezza, andando così a spaccare la società in due parti: la classe capitalistica e la classe salariale. Secondo Bellofiore questo “rapporto sociale di produzione” è considerato da Marx nella sua articolazione di quattro momenti diversi:

- 1) la compravendita della forza-lavoro per il reclutamento di lavoratori;
- 2) l’effettivo utilizzo della forza-lavoro reclutata nel processo produttivo;
- 3) lo scambio finale di risorse (rappresentato nel binomio denaro-merce);
- 4) un nuovo processo di circolazione e produzione di ricchezza e materiali (Cfr. *Ibidem*: 209-251).

È con Weber che la critica sociale sui fenomeni economici inizia a curvarsi su un discorso più simbolico, toccando aspetti quali possesso, produzione e consumo considerati come interconnessi alla sfera sociale (Regini, Ballarino, 2007). In particolare, gli studi di Weber guardano anche l’altra faccia della medaglia relativa al discorso del capitale e del suo possesso, cioè le disparità nate dalla diversa accumulazione del capitale stesso, evidenziando che le linee di divisione sociale possono emergere non solo dall’*economia*, ma anche da altre sfere, come quella culturale, politica e sociale, all’interno di una società (Bagnasco, Barbagli, Cavalli, 2012).

Nonostante l’ampliamento di prospettiva introdotto da Weber, secondo Santoro (2016) il concetto di capitale proposto dalle scienze economiche riduce i rapporti di scambio sociale alla sola rappresentazione economica attraverso la quale esse spiegano ogni altro aspetto. Ad esempio, le forme di interazione sociale vengono considerate disinteressate dal punto di vista economico, poiché non esplicitamente orientate al profitto. Lo stesso Sabatini appoggia la visione secondo la quale la teoria economica moderna abbia “svuotato le relazioni economiche del loro contenuto sociale” (2004: 91). Per questo motivo, le scienze economiche tendevano ad escludere dal loro campo di studi interazioni (o singoli aspetti di interazioni) che non erano dichiaratamente orientate alla massimizzazione dell’interesse economico, giacché repute

come non portatrici di profitto materiale. Allo stesso modo, le interazioni a sfondo economico venivano svuotate della loro dimensione sociale e relazionale.

Tuttavia, oggi sia negli studi sociali sia in quelli economici contemporanei questa visione tende ad essere considerata obsoleta. Uno dei filosofi che ha contribuito al superamento del binomio economia-sociologia in merito al concetto di capitale è stato Pierre Bourdieu.

Bourdieu considera la società come un sistema complesso formato dalla sovrapposizione di più campi indipendenti tra loro. Pertanto, la sua visione guarda la realtà attraverso delle lenti multidimensionali che permettono di scoprire i legami tra una sfera e l'altra in una società il cui funzionamento non è mai banale. Per questa ragione si è scelto di adottare, sia per la parte teorica che per quella empirica del presente elaborato, l'approccio bourdieusiano. Come verrà specificato nei paragrafi a seguire (e, in particolare, nella seconda metà del capitolo), Pierre Bourdieu dedica i suoi studi sociologici alla definizione dei concetti di capitale, campo e *habitus*. Sorvolando solo per il momento sulle singole definizioni dei singoli concetti bourdieusiani, è importante qui precisare che Bourdieu apporta una preziosa innovazione al concetto di capitale, altro motivo per il quale si è scelto di approfondire (nella parte teorica) e utilizzare (nella parte empirica) proprio questo approccio. Il punto di svolta nel filone di studi sul concetto di capitale avviene quando Bourdieu modifica e amplia i confini di tale concetto. Pertanto, con Bourdieu il capitale non è un *oggetto* né un *rapporto*; non è più solo qualcosa di esclusivamente economico (si pensi al concetto di capitale marxiano o weberiano, o dei padri fondatori della teoria economica citata poc'anzi); o relativo soltanto alla sfera sociale (facendo riferimento al concetto di capitale sociale introdotto da Hanifan nel 1916 [si veda par. 1.2.3 del presente elaborato]). Bourdieu (1986) definisce il capitale come qualsiasi tipo di risorsa (materiale o immateriale) che è accumulabile, trasferibile e convertibile nel tempo. In questo approccio ogni aspetto relativo alle interazioni tra soggetti acquista valore, a prescindere dagli aspetti puramente economici. Questo perché ogni tipo di risorsa può essere preziosa per il miglioramento di determinati aspetti della vita del singolo o della collettività. In altre parole, ogni risorsa materiale o immateriale, apparentemente priva di utilità, può essere rivalutata, trasformata e "utilizzata" in altri *campi* del reale.

Questo punto di vista allarga i confini teorici della struttura concettuale del capitale permettendo di afferrare e utilizzare un concetto molto più flessibile e adattabile a svariati contesti (ciò che invece non sarebbe stato possibile con la concettualizzazione di capitale marxiano, per esempio). In altre parole, la nozione bourdieusiana di capitale può essere applicata a differenti campi di studio (ad es. politico, sociale, educativo, ecc.). In sintesi, per il presente elaborato ciò che rende sociologicamente interessante l'approccio bourdieusiano, con i rispettivi concetti di campo, capitale e *habitus*, non è solo la possibilità di catturare diverse forme di capitale e poterle applicare in disparati ambiti. L'aspetto pregnante è soprattutto l'opportunità di indossare delle lenti che permettono di guardare dei meccanismi sociali trasversali a tante realtà quanti sono i diversi piani del reale.

1.2 Diversi tipi di capitale

Il concetto generale di capitale, che prima del Novecento veniva limitatamente inquadrato nella sfera economica, è stato successivamente soggetto a modifiche, rivisitazioni e specificazioni che hanno portato alla luce diverse forme di capitale riconosciute e utilizzate in diversi campi e ambiti della letteratura scientifica. Nel corso dei decenni, sono stati diversi gli autori che si sono dedicati alla concettualizzazione e definizione di vari tipi di capitali. Nei prossimi sottoparagrafi si adatterà un punto di vista sociologico generale, volto a includere i principali riferimenti teorici che hanno contribuito a definire, arricchire e contrapporre i diversi approcci di studio ai "capitali" in sociologia. Senza la pretesa di voler rappresentare completamente il panorama delle concettualizzazioni di capitali esistenti in letteratura, si è scelto di includere solo i contributi che, in qualche modo, sono stati determinanti nella caratterizzazione delle accezioni di capitale oggi ampiamente riconosciute nella comunità scientifica. Nondimeno, includere nella presente analisi descrittiva ogni forma di capitale concettualizzata avrebbe significato non solo un dispendio eccessivo di energie, ma, di conseguenza, avrebbe reso il discorso (e l'elaborato, in generale) scevro di coerenza interna e utilità ai fini della fase empirica di ricerca.

La grande eterogeneità dei lavori presenti in letteratura necessita dell'adozione di diversi punti di vista per compiere l'*excursus* delle diverse accezioni di capitale (con le rispettive definizioni e operazionalizzazioni) nel corso dei decenni. Innanzitutto, bisogna specificare che nei

sottoparagrafi successivi verranno descritte e approfondite specifiche accezioni di capitale, vale a dire, quello economico (Bourdieu, 1980, 1986), culturale (DiMaggio & Useem, 1978; DiMaggio & Mohr, 1985 Bourdieu, 1986); sociale (Hanifan, 1916; Bourdieu, 1980, 1986; Coleman, 1990; Becker, 1990, 1996; Putnam, 1995), politico (Bourdieu, 1986; Mouzelis, 1995; Booth & Richard, 1998, 2009), e, infine, personale (Marshall, 1961; Becker, 1996; Dei Ottati, 1994; Tomer, 2003). La scelta di questa coorte ristretta di tipi di capitali è dovuta principalmente a due motivi (interconnessi). Innanzitutto, la scelta di utilizzare l'approccio bourdieusiano nello studio del concetto di capitale ha, di conseguenza, influenzato anche la selezione delle accezioni stesse. Il capitale ha diverse nature, e tutte concorrono al miglioramento generale della vita degli individui, o enti più grandi come istituzioni, imprese, eccetera. È Bourdieu stesso a parlarne. Il discorso delle varie forme di capitali "tradizionali" vuole anche anticipare la consapevolezza che esse siano inevitabilmente intrecciate l'una all'altra. Tale intreccio, visibile soprattutto in fase empirica, permetterà una maggiore comprensione del rapporto che intercorre tra le forme di capitale prese in considerazione (in particolare, sociale, culturale e politico) con una nuova forma di capitale, conosciuta come *digital capital*.

In altre parole, la selezione delle accezioni di capitale descritte nei prossimi sottoparagrafi ha un duplice obiettivo:

- gettare le basi teoriche per un discorso che includa le informazioni necessarie a comprendere il quadro generale delle principali accezioni di capitali esistenti;
- costruire delle fondamenta teoriche solide che reggano il lavoro empirico di rilevazione del *digital capital*, considerato come un altro tipo di capitale specifico, sul territorio italiano.

1.2.1 Il capitale economico

Uno dei principali problemi nel definire in maniera esauriente il concetto di capitale economico è che spesso esso viene sovrapposto al concetto di capitale generale. Questo perché spesso quando si parla di capitale si tende a pensarlo principalmente nella sua accezione economica. Pertanto, secondo alcuni l'espressione *capitale economico* potrebbe essere considerata ridondante se non addirittura fuorviante. Questa relativa ambiguità è probabilmente retaggio del

pensiero economico. Come abbiamo visto nel paragrafo 1.1, per la teoria economica classica e neoclassica, il concetto di capitale può essere considerato come una risorsa esclusivamente economica, cioè traducibile in beni monetizzabili. Infatti, nella sua accezione puramente economica, il concetto di capitale è uno dei termini più frequentemente utilizzati nella contabilità, nel commercio e nella finanza (Yücel, 2014). In una prospettiva aziendale, il capitale economico viene definito come l'investimento complessivo di un'impresa, in termini di mezzi di produzione, denaro e altro genere di beni disponibili per l'uso e traducibili in ricchezza economica (Fisher, 1896).

Tuttavia, negli studi in campo sociale, il capitale economico viene approfondito da un punto di vista molto più esteso, facendo sì che si innesti nella complessità delle azioni e relazioni sociali. Infatti, Bourdieu nei suoi studi sulle *forme di capitale* ha reso il capitale economico una delle *forme* di capitale contemplate. A tal proposito, Bourdieu lo definisce come un capitale “immediatamente e direttamente convertibile in denaro e [che] si istituzionalizza nella forma del diritto di” (1986: 243).

Secondo Wacquant, il capitale economico nell'approccio bourdieusiano può essere considerato come una delle forme di capitale che “*give(s) access to positions of power, define the structure of social space, and govern the life chances and trajectories of groups and individuals*” (1996: D). In altre parole, il capitale economico è una delle credenziali sociali che, insieme ad altri fattori, determina la posizione degli individui all'interno di una società e, allo stesso tempo, dalla quale hanno origine disuguaglianze e differenze di vario ordine tra le diverse posizioni. D'altro canto, Bourdieu è conscio del fatto che ogni individuo occupi una determinata posizione in un determinato campo sociale (il discorso sarà approfondito nei successivi paragrafi dedicati a Bourdieu), e che tale posizione sia determinata dal forte intreccio tra i diversi tipi di capitali a sua disposizione. Inoltre, lo stretto legame tra le varie forme di capitale è visualizzabile anche nel meccanismo secondo il quale le forme di capitale sociale e culturale siano nel tempo convertibili in capitale economico (Bourdieu, 1986).

Tuttavia, parlare di capitale economico bourdieusiano cercando di sviscerarne ogni singolo aspetto è molto più complesso di quanto ci si aspetti, soprattutto perché Bourdieu dedica minore attenzione a questo tipo di capitale rispetto alle altre forme da lui concettualizzate.

Ciononostante, quello che si può determinare dai suoi studi sul capitale economico è innanzitutto la distinzione tra la sua concettualizzazione e la variante formulata dalla dottrina economica. Secondo Santoro (2016) il concetto di capitale economico bourdieusiano prescinde dal legame con gli argomenti di interesse marxiano quali rapporto con i mezzi di produzione, sfruttamento del lavoro, surplus del valore, e così via. Inoltre, in Bourdieu il capitale economico non è importante solo in quanto rappresenta l'insieme delle ricchezze economiche di cui si dispone, ma anche e soprattutto nella misura in cui il suo possesso determina un potenziamento (più o meno visibile) in tutte le altre forme di capitale. Così, coloro che possiedono un elevato volume di capitale economico (quindi di ricchezze) tenderanno ad essere avvantaggiati nell'accumulazione di altri tipi di risorse, come quelle sociali (es. reti di conoscenze), culturali (es. accesso a scuole prestigiose; possibilità di viaggiare, ecc.).

A tal proposito, Bourdieu afferma che:

“il capitale economico sia alla base di tutti gli altri tipi di capitale e che le forme di mascheramento in cui appare non sono mai ad esso riducibili, poiché producono i loro specifici effetti solo nella misura in cui nascondono [...] il fatto che alla loro radice e alla radice dei loro effetti vi è, ma solo in ultima analisi, il capitale economico” (Ibidem: 88).

Nella prospettiva bourdieusiana, quindi, il capitale economico è preponderante, in quanto non solo è quello più facilmente quantificabile (rispetto alle altre forme di capitale), ma è anche la forma di capitale dalla quale possono derivare, in diversa misura, tutte le altre, ma attraverso un dispendio di energie e risorse.

1.2.2 Il capitale culturale

Per la prima volta trattato da Bourdieu nel 1979 ne *La distinction*¹ come chiave di lettura per approfondire alcune tematiche sociali quali la cultura, l'arte, il gusto, e quindi il consumo nelle

¹ *La distinction* è un saggio critico che, riportando i risultati di una ricerca empirica svolta in Francia tra il 1963 e il 1968 da Bourdieu, mostra le dinamiche che coinvolgono il campo della classe dominante e il campo della produzione culturale francesi. In particolare, l'opera mette in luce come coloro che dispongono di un elevato

classi sociali francesi più abbienti, il capitale culturale è stato successivamente oggetto di continua riflessione nell'intero panorama sociologico. Bourdieu afferma che il concetto di capitale culturale nasce da una proposta teorica volta a studiare le differenze tra le prestazioni scolastiche di bambini appartenenti a diverse classi sociali.

L'espressione "capitale culturale" è un neologismo che Bourdieu per primo (insieme a Jean-Claude Passeron [1979, 1996]) propone per distinguere il capitale economico, legato alla visione economicista della realtà, da una nuova forma di accumulazione di risorse che prescindesse da quelle prettamente economiche. Per cui, la distinzione tra capitale culturale e capitale economico ha creato per la prima volta una cesura nel modo di studiare e considerare i diversi tipi di risorse e la loro accumulazione e/o trasferimento. Pertanto, attraverso l'approccio *relazionale* bourdieusiano (che verrà approfondito nei prossimi paragrafi) le differenze tra classi sociali (come spiega ne *La distinction*) non riflettono più solo la diversa distribuzione di risorse economiche, ma anche il diverso possesso di risorse culturali (titolo di studio, conoscenze e competenze acquisite in maniera informale, in diversi ambiti, e così via). Non a caso, le diverse prestazioni scolastiche dei bambini appartenenti a classi sociali differenti (di cui si parlava poc'anzi) sono dovute principalmente alle diverse accumulazioni di capitale culturale nei diversi nuclei familiari e, di conseguenza, dalla diversa disponibilità dello stesso capitale.

Bourdieu definisce il capitale culturale come l'insieme delle risorse culturali (titoli di studio, competenze, oggetti d'arte, l'educazione in generale, ecc.) di cui l'uomo dispone. In particolare, la sua attenzione è rivolta a una meticolosa descrizione dei tre tipi di capitale culturale da egli stesso così concettualizzate:

1. Capitale culturale incorporato (c.c.in.): ogni sapere, conoscenza o competenza acquisita dal soggetto, cioè ogni forma di sapere *incorporata*, assimilata. Per Bourdieu, il c.c.in. ha a che fare con processi fisici che richiedono tempo, proprio come abbronzare la

capitale culturale abbiano più probabilità di poter determinare le regole che costituiscono la produzione del gusto, e quindi della moda, all'interno di una determinata società; ma non solo.

Nei paragrafi successivi verrà approfondito il concetto di campo onnipresente nella filosofia bourdieusiana. In questo paragrafo, per chiarire le idee del lettore, si anticiperà la definizione di campo inteso come un contesto sociale specifico che vive di regole proprie e che è, allo stesso tempo, calato in un macrocosmo più grande che è la società generale.

propria pelle, o migliorare il proprio corpo con l'esercizio fisico; con l'unica differenza che l'acquisizione di c.c.in. può avvenire anche in maniera inconsapevole (quasi per osmosi, si potrebbe dire). Bourdieu parla di *incorporazione* proprio perché vuole sottolineare il ruolo del corpo (metaforico) in questo processo: "Il capitale incorporato è un bene esterno convertito in una parte integrale della persona, in *habitus*" (2016: 67). La misura in cui questo processo può essere stimato è il tempo;

2. Capitale culturale oggettivato (c.c.o.): è formato da un serie di oggetti materiali che si fanno veicoli di cultura, come i libri, i quadri o altri tipi di opere d'arte, come le sculture, le opere musicali, e così via. Tuttavia, Bourdieu spiega che il possesso di questi oggetti d'arte può avvenire in due forme differenti, cioè materiale, quando si possiedono fisicamente tali oggetti; o simbolica, vale a dire quando li si possiede *culturalmente* (es. quando si conosce la trama di un libro, la storia legata alla composizione di un dipinto, la biografia di un poeta, e così via). Nel primo caso, il possesso materiale implica automaticamente il possesso di capitale economico necessario per appropriarsi di tali beni (ad es. una collezione di libri necessita di danaro per essere acquistata); nel secondo caso, invece, si può parlare di c.c.in., in quanto il possesso è immateriale, cioè non necessariamente legato al capitale economico (in quanto si potrebbe conoscere un'opera letteraria, un dipinto, ecc. senza averlo acquistato o visitato in museo);
3. Capitale culturale istituzionalizzato (c.c.is.): mentre il c.c.in. possiede un limite di non poco conto, cioè il non poter essere ufficialmente riconosciuto; il c.c.is., invece, è il capitale culturale *oggettivato* in titoli scolastici. Mentre il possessore di c.c.in. è sempre obbligato a dare una prova delle sue conoscenze e competenze, il possessore di c.c.is. ha delle qualificazioni giuridicamente garantite (Cfr. 2016: 75).

Come vedremo a breve, nel corso dei decenni, il concetto di capitale culturale è diventato sempre più utilizzato in sociologia. Con particolare riferimento agli studi sulla stratificazione sociale, il principale merito da attribuire alla concettualizzazione bourdieusiana di capitale culturale è

quello di aver suggerito una nuova visione dei concetti di ceto sociale e status come *espressioni globali*, non più declinate solamente come possesso economico (Prieur & Savage, 2013).

D'altro canto, bisogna ammettere che il concetto di capitale culturale nato in Francia a cavallo tra gli anni '70 e '80 dello scorso secolo non può più essere considerato perfettamente calzante alla società contemporanea. Infatti, si pensi che la formulazione di capitale culturale di Bourdieu è cucito su una società che non faceva ancora un uso così pervasivo della televisione, non aveva ancora sperimentato la maggior parte dei mezzi di comunicazione di massa, delle tecnologie moderne e di altri strumenti utili per accrescere e ampliare la propria cultura. Tuttavia, salpando da un continente all'altro, il concetto di capitale culturale è stato ben presto trattato da diversi altri autori, sia da un punto di vista teorico che operativo. Lamont e Laureau (1988) propongono una breve ma precisa review della letteratura inclusiva dei principali contributi teorici e empirici sul concetto di capitale culturale. In questa sede, ci limiteremo a evidenziare le differenze e somiglianze tra i contributi teorici.

DiMaggio e Useem considerano il capitale culturale come una forma di cultura elevata. In particolare, la definizione nasce da uno studio relativo al consumo dei prodotti culturali artistici. I due autori sostengono che “[the] cultural capital is most likely to be sought by teachers, media professionals, intellectuals, and, to a lesser extent, doctors and lawyers” (1978: 144). L'articolo sostiene che il capitale culturale sia più facilmente accumulato dalle classi sociali medio-alte, cioè da coloro che dispongono già di un capitale economico elevato. Mentre le classi sociali medio-basse tenderanno ad accumulare capitale culturale come strategia di rivendicazione sociale. Queste affermazioni dimostrano come il capitale culturale sia considerato strettamente connesso con quello economico. Pochi anni più tardi, DiMaggio e Mohr (1985), seguendo la definizione di capitale culturale di Bourdieu, definiscono questo tipo di capitale come lo “status culturale” di un individuo, facendo riferimento, in generale, alle risorse culturali di cui si può disporre.

Allo stesso modo, seguendo la definizione concettuale di Bourdieu, Robinson e Garnier descrivono il capitale culturale come: “*competence in a society's high-status culture, its behaviour, habits, and attitudes, is often considered an important mechanism in reproduction of educational and social hierarchies*” (1985: 270). Meno estesa e più distante dalle altre

definizioni è quella di Persell e Cookson (1985), che considerano il capitale culturale come l'insieme delle esperienze che designano un percorso scolastico. In altre parole, gli autori parlano di curriculum prezioso per le esperienze future degli studenti: *“The cultural capital that prep school students accumulate in boarding schools is a treasure trove of skills and status symbols that can be used in later life”* (Ibidem: 30).

Nella maggior parte dei contributi, lo studio del capitale culturale aveva come obiettivo di approfondire il modo in cui gli atteggiamenti e le preferenze (intese come il consumo, le pratiche sociali, il grado di appartenenza sociale, e così via) sono legati (anche) al possesso e all'appropriazione della cultura negli stessi individui. Ciò designa un nuovo interesse rivolto all'intreccio di dinamiche sempre più trasversali al concetto di capitale culturale, cioè di dinamiche che toccano altre dimensioni, oltre a quella prettamente culturale. Il possesso di cultura (in ogni sua forma) è considerato sempre più intrecciato con gli altri aspetti della società, quali politici, sociali, economici, ecc. Senza dubbio, nonostante l'esistenza di altri modelli di definizione di capitale culturale che si discostano da quello bourdieusiano, la concettualizzazione di Bourdieu è quella che più di tutte è riuscita ad imprimere nel panorama di studi sociali le impronte più nitide e profonde, attraverso le quali molti altri studiosi hanno seguito lo stesso percorso teorico.

1.2.3 Il capitale sociale

Paragonata a tutte le altre forme di capitale prese in considerazione, la storia del concetto di capitale sociale è molto lunga e ricca di contributi. Infatti, se da un lato questo concetto può sembrare relativamente moderno poiché particolarmente in voga negli ultimi anni, esso possiede delle radici che risalgono a più di un secolo fa, e più precisamente, al 1916. Il primo autore a dedicarsi alla definizione di un nuovo tipo di capitale specifico, che prescindesse da quello economico e che potesse essere considerato come un capitale a sé stante a tutti gli effetti, è stato Lyda J. Hanifan. Quest'ultimo definì il capitale sociale come uno di quegli elementi che:

“in life which tends to make these tangible substances count for most in the daily lives of a people, namely, goodwill, fellowship, mutual sympathy and social

intercourse among a group of individuals and families who make up a social unit, the rural community, whose logical center is the school” (1916: 130).

Hanifan descrive il capitale sociale come un capitale *relazionale*, nel senso che esso nasce e si accumula attraverso processi di socializzazione (come rapporti col vicinato, con colleghi di lavoro, con amici, tra compagni di studio, e così via). Questo tipo di capitale potrebbe, inoltre, essere prezioso per perseguire – volontariamente o involontariamente – un miglioramento della qualità della vita sia individuale che collettiva, andando ad impattare positivamente sia nelle singole vite che nella comunità. Tuttavia, in letteratura il concetto di capitale sociale sfumò presto, in quanto furono davvero pochi gli autori che dopo Hanifan si dedicarono a questo tipo di studi. Infatti, è solo verso la fine del XIX secolo che grazie ai diversi contributi di Pierre Bourdieu, James Coleman e Robert D. Putnam che avvenne una nuova fioritura del capitale sociale.

Secondo Santoro (2016) nel 1980 Bourdieu è stato uno dei primi sociologi a proporre la nozione di capitale sociale conferendogli dignità e interesse in un campo che in quei tempi non veniva ancora considerato come appropriato al tema, cioè al campo sociologico, in quanto il concetto di capitale veniva ancora percepito come confacente alla sola sfera economica. Secondo Portes, la versione bourdieusiana del concetto di capitale sociale sarebbe “quella più sofisticata dal punto di vista teorico fra quelle che hanno introdotto il termine nel discorso sociologico contemporaneo” (1998: 3). Non di meno, a rendere il suo concetto di capitale sociale più elaborato e raffinato degli altri è sicuramente la teorizzazione di un modello che prevede l’innescarsi di complessi meccanismi tra forme diverse di capitale (tra cui lo stesso capitale sociale)². Bourdieu definisce il capitale sociale come:

“[...] il complesso di risorse, attuali e potenziali, legate al possesso di una rete durevole di relazioni – più o meno istituzionalizzate – di conoscenze e riconoscimenti reciproci; o, espresso altrimenti, si tratta di risorse che riguardano l’appartenenza a un gruppo” (2016: 78).

² Per ulteriori approfondimenti si veda par.1.4

La chiave di lettura bourdieusiana interpreta il capitale sociale come una *risorsa* che, allo stesso tempo, conferisce riconoscimento e credibilità al singolo e rafforza la sua appartenenza al gruppo. Il singolo, accumulando capitale sociale in termini di relazioni sociali di varia natura (formali o informali) allarga la sua rete di conoscenze sulla quale potrà contare in diverse occasioni. La possibilità di servirsi di risorse accumulate in diversi contesti, insieme con la sua natura flessibile, rende possibile il trasferimento del capitale sociale in capitale di diversa altra natura. Ad esempio, la rete di conoscenze potrebbe tramutarsi in opportunità lavorative, che a loro volta potrebbero portare a un miglioramento della posizione economica del soggetto (capitale economico), e, ancora, alla possibilità di investire nella propria cultura (capitale culturale) o di quella dei propri familiari (es. figli). In altre parole, il capitale sociale bourdieusiano, così come le altre forme di capitale teorizzate da Bourdieu, può essere considerato una risorsa di mobilitazione.

Nel quadro di riferimento bourdieusiano, le relazioni sociali vengono inquadrare in un contesto ampio e complesso che tiene conto del ruolo del singolo all'interno di uno specifico campo, dei rapporti di potere tra il singolo e gli altri soggetti, e così via³. Secondo Marsiglia, nel modello teorico di Bourdieu, il volume di capitale sociale che il singolo possiede è in qualche misura specchio “dell'estensione del raggio di relazioni sociali che questi può effettivamente intrattenere e mobilitare in conseguenza del possesso di altre forme di capitale” (2002: 92). Per questa ragione, Bourdieu crede che il capitale sociale venga accumulato soprattutto tra soggetti che occupano posizioni sociali simili tra loro, in quanto le connessioni sociali sono costituite anche dalle obbligazioni che il contesto sociale comporta (es. rapporti tra colleghi di lavoro) (*Ibidem*).

Pochi anni dopo dalla formulazione del concetto di capitale sociale bourdieusiano (che avrà sempre più successo soprattutto in Europa), dall'altra parte del globo, negli Stati Uniti, nacque e si diffuse la concettualizzazione di capitale sociale di James Coleman. Il punto di vista di quest'ultimo è focalizzato principalmente sui rapporti interpersonali, in termini di caratteristiche interne, struttura, funzione e legami (Sabatini, 2004). Coerentemente con la sua visione

³ Questi aspetti, che qui vengono solo accennati, verranno approfonditi nei paragrafi successivi.

funzionale del capitale sociale (“*social capital is defined by its function*” [1990: 302]), Coleman lo definisce come:

“not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure” (Idibem).

In altre parole, Coleman definisce il capitale sociale guardando soprattutto due elementi: la struttura della relazione sociale e la sua funzione. Da questo punto di vista, il sociologo distingue due tipi di rapporti sociali: *bridging* e *bonding*. Nel primo caso, ci si può riferire a tutte quelle relazioni che pongono in essere legami deboli, come quelli tra persone molto differenti tra loro dal punto di vista etnico, geografico, religioso (Sabatini, 2004; Claridge, 2004). Nel secondo caso, invece, si parla di relazioni forti come quelle instaurate tra persone appartenenti alla stessa comunità. In particolare, Coleman include nella categoria di relazioni sociali tutti i rapporti sia informali e spontanei (come ad es. uno scambio di favori tra conoscenti) che formali e “organizzati” (cioè nei rapporti asimmetrici, come ad es. con le autorità). Esse sono considerate indistintamente fonti di potenziale capitale sociale in quanto “costituiscono risorse che, pur non essendo oggetto di scambio nel mercato, contribuiscono al perseguimento di fini individuali e collettivi, che possono assumere rilevanza economica” (Sabatini, *ivi*: 105). Inoltre, l’interesse di Coleman è diretto verso tutti quegli elementi che regolano e vincolano le relazioni sociali, come le obbligazioni, le aspettative, le finalità, i ruoli sociali, e così via, in quanto ritiene che questi elementi siano strettamente collegati con la produzione di capitale sociale (Cfr. Bourdieu, 2016, 36-37).

Piselli (1999) e Torrigiani (2016) fanno notare come il concetto di capitale sociale colemaniano se da un lato si dimostra estremamente ricco, in quanto include tipi di relazioni e funzioni molto diverse tra loro (relazioni formali e informali, *bridging* e *bonding*, con azioni spontanee o interessate); dall’altro può produrre ambiguità poiché si presta a interpretazioni potenzialmente diverse tra loro. Tuttavia, al di là dell’interpretabilità dei concetti di capitale sociale, secondo Santoro (2016) le sostanziali differenze tra essi sono evidenti: mentre Coleman studia il capitale sociale in chiave funzionale e normativa, Bourdieu non possiede il medesimo punto di vista, poiché si dedica a una lettura (molto vicina alla visione sociale di Weber) più indirizzata alla

lotta al potere e al prestigio sociale. In altre parole, mentre il capitale sociale colemaniano è una risorsa normativa condivisa da una comunità, permettendo a quest'ultima di superare le avversità; il capitale sociale bourdieusiano è simbolo di potere e di riscatto, in quanto rispecchia la posizione sociale del suo possessore.

La concettualizzazione di Coleman è stata ripresa e integrata da Gary Becker (1996), il quale tende a sottolinearne la natura finalistica degli individui nei processi di socializzazione. Infatti, egli definisce il capitale sociale come “*a resource that actors derive from specific social structures and then use to pursue their interests; it is created by changes in the relationship among actors*” (1990: 619). Il capitale sociale di Becker, quindi, diventa esplicitamente un mezzo che gli attori utilizzano per il perseguimento dei loro propri obiettivi personali. La sostanziale differenza tra questo e il concetto di Coleman è che in quest'ultimo è molto più evidente l'idea di una produzione collettiva di capitale sociale volta all'incremento del benessere comunitario, piuttosto che a un utilitarismo individuale (Sabatini, 2004: 106).

A pochi anni dalla sua formulazione, il concetto di capitale sociale di Coleman fu ripreso da Robert Putnam che lo definisce come “*features of social organizations, such as networks, norms and trust that facilitate action and cooperation for mutual benefit*” (1993: 35). Putnam prende in prestito il concetto colemaniano già improntato sulla collettività e sulla condivisione (in quanto il capitale sociale nasce dalle interazioni – di diversa natura – tra più soggetti), accentuando i suoi legami con la sfera collettiva (a differenza del concetto di capitale sociale di Bourdieu o di Becker, ad esempio, descritto come un attributo principalmente del singolo agente).

Putnam lega la sua specificazione di capitale sociale a elementi da considerarsi fondamentali per una società fondata sul senso civico, cioè rispetto, fiducia e reciprocità. Per tale ragione, egli crede che la democrazia di una società possa essere “misurata” dalla stima di capitale sociale disponibile in quella stessa società (Tzanakis, 2013). È proprio in Putnam, quindi, che il capitale sociale acquista un carattere collettivo, data la necessità di nascere e svilupparsi in un contesto condiviso.

Seguendo le orme di Coleman a proposito dei legami *bonding* e *bridging*, gli studi di Putnam (2000) sostengono l'utilità del capitale sociale sia nell'ampliamento delle reti sociali presenti su un determinato territorio (favorendo il fenomeno *bridging*), sia nel rafforzamento di reti sociali già esistenti (*bonding*), sia formali che informali. Inoltre, da questo punto di vista, il capitale sociale potrebbe essere una preziosa risorsa per il miglioramento generale delle condizioni economiche e democratiche di una società. Infatti, per Putnam ci si dovrebbe aspettare un'associazione positiva tra gli indicatori di capitale sociale e quelli relativi all'impegno civico, alla prosperità economica e ai livelli di democrazia (Cfr. Tzanakis, 2013: 7). Tuttavia, gli studi di Putnam saranno accompagnati da diverse critiche rivolte, in particolare, alla sua visione troppo olistica del capitale sociale, che creerebbe confusione e ambiguità per la definizione di un concetto troppo vasto ed elastico (le stesse critiche, non a caso, furono rivolte anche a Coleman, dal quale egli riprende parte del suo concetto). Inoltre, la formulazione proposta da Putnam (1993, 1995) e da Putnam, Leonardi e Nanetti (1993) è stata criticata per diversi motivi. In primi, per i collegamenti proposti tra capitale sociale, impegno civico e democrazia, e per essere arrivati a individuare delle relazioni di tipo causale tra essi. In secondo luogo, la formulazione proposta sembra essere vincolata a un ragionamento circolare dove i fattori predittivi si confondono con gli effetti del capitale sociale (Tzanakis, *Ibidem*).

Nel corso dei decenni sono state avanzate tante altre proposte di definizione teorica del capitale sociale. Oltre a quelle descritte in questo paragrafo, ricordiamo anche le accezioni di capitale sociale di Fukuyama, vale a dire "*the ability of people to work together for common purposes in groups and organizations*" (1995: 10); di Portes, che invece lo definisce come "*the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures*" (1998: 6); di North (1993), che include nella teoria del capitale sociale anche le istituzioni, il cui ruolo viene considerato determinante nelle dinamiche sociali (in termini di limitazioni e possibilità).

Oggi il concetto di capitale sociale è considerato trasversale e multidisciplinare, ampiamente utilizzato in vari ambiti di studio, dalla sociologia dell'educazione (Coleman, 1988, 1990), alla sociologia economica (Granovetter, 1985; Becker, 1976) e a quella politica (Putnam, 1993; North, 1993; Fukuyama, 1995). Inoltre, ogni contributo teorico presente in letteratura inquadra

il concetto, ormai ampio e complesso, da uno specifico punto di vista, in base all'ambito di studi, alla scuola di pensiero a cui si ispirano gli autori, ai loro obiettivi di studio, e così via (Baron, & Field, 2000; Adler & Kwon 2002; Schuller, Robison et al. 2002). Se secondo alcuni (Portes, 1998; Siisiäinen, 2000; Fine, 2010; Booth & Richard, 2012; Tzanakis, 2013) il proliferare di diverse concettualizzazioni di capitale sociale potrebbe generare confusione e ambiguità sul tema, tanto da necessitare chiarimenti e precisazioni; dall'altro c'è chi mette in luce la natura dinamica del concetto, che fa di esso soprattutto un capitale *relazionale*, cioè non adatto ad essere incasellato in rigide etichette, ma che deve essere approfondito in base al contesto, agli attori coinvolti, e ai loro propri obiettivi (Cfr. Piselli, 1999).

1.2.4 Il capitale politico

A differenza delle altre forme di capitale citate in precedenza, il capitale politico assume una presenza meno centrale nel panorama dei capitali. Spesso esso viene considerato come una variante, cioè un sottoprodotto, del capitale sociale (Bourdieu, 1995; Boix & Posner, 1998; Booth & Richard, 2012). In particolare, nel modello teorico di Bourdieu vengono descritti i capitali economico, sociale e culturale come forme cardine di capitale attraverso le quali vengono definite le posizioni degli agenti sociali nei rispettivi campi (in base al possesso e al volume di questo o quel capitale). Tutti gli altri tipi di capitali sono, secondo Bourdieu (1986, 1995), di numero potenzialmente infinito in quanto nati dall'incrocio di specifiche proprietà e specifici campi esistenti. Così, come il capitale linguistico viene considerato come una specifica variante di capitale culturale; il capitale politico è presentato come una declinazione del capitale sociale. Secondo Bourdieu, il capitale politico “è in grado di procurare privilegi e profitti considerevoli [...] operando una patrimonializzazione delle risorse collettive (attraverso i sindacati in un caso, attraverso il partito comunista nell'altro)” (1992: 88). In altre parole, il capitale politico è formato dall'accumulazione di risorse e potere politico attraverso reti sociali con politici, partiti, e altre presenze politiche (sindacati, amministrazioni locali, e altri enti presenti su un territorio). Infatti, questo tipo di capitale è stato spesso associato, insieme al capitale sociale, a tematiche quali partecipazione politica, impegno civico, rappresentanza, cittadinanza democratica e fiducia nelle istituzioni (French, 2011). Tuttavia, in che modo

capitale sociale, capitale politico e impegno civico sarebbero legati tra loro? Le reti sociali sono formate da soggetti che condividono interessi e idee, tra le quali idee politiche (spesso ma non sempre). In particolare, le reti sociali promosse dalle associazioni politiche, favoriscono la partecipazione politica e la promozione delle idee politiche condivise. Questi fenomeni sociali possono fungere da cassa di risonanza per l'accumulazione di un capitale politico prezioso per i cittadini e per la loro partecipazione politica. A tal proposito, French sottolinea l'esistenza di una sorta di processo auto-selettivo, secondo il quale tutti coloro che non sono interessati a temi politici si auto-escluderebbero dal possesso e dalla circolazione di capitale politico: "*Citizens who are indifferent to policy and politics, whose demand for policy is negligible, largely exclude themselves from the production and the destruction of political capital*" (ivi: 219).

Sono diversi gli autori che seguono l'approccio bourdieusiano per riferirsi al concetto di capitale politico. Pochi anni dopo la formulazione di Bourdieu, Mouzelis definisce il capitale politico come "*the capacity for mobilizing resources that are directly or indirectly related to party or state power in differentiated, complex societies*" (1995: 201).

Allo stesso modo, Booth e Richard (1998, 2012) definiscono il capitale politico come di derivazione sociale. Essi affermano che: "*political capital consists of citizen attitudes and behaviors that may influence or constrain the political system in general — the state, incumbents in government, social groups, and citizens as such*" (2009: 38). Attraverso questa prospettiva, si può affermare che il sistema politico di un Paese sarebbe influenzato dal capitale politico dei cittadini, in quanto questi ultimi sarebbero spinti alla partecipazione politica, al rispetto delle regole civiche e alla collaborazione con le istituzioni.

Tuttavia, il concetto di capitale politico è piuttosto neutro in quanto può essere adattato ad una serie di prospettive: esso, infatti, può circolare tra le persone "comuni", vale a dire tra gli elettori, ma anche e soprattutto tra i politici o le persone che fanno parte di istituzioni politiche (French, 2011). Le dinamiche di accumulazione e circolazione possono essere molto diverse tra di loro, in base al contesto di riferimento. Ciò che accomuna i diversi punti di vista sul capitale politico, e in generale quest'ultimo e tutti gli altri tipi di capitali descritti, è la caratteristica di poter circolare, accumularsi nella vita pubblica e privata, ma anche la sua fragilità, i meccanismi di competizione che fanno del capitale, ancora una volta, una risorsa limitata.

1.2.5 Il capitale personale

L'espressione capitale personale, come le altre forme di capitale, nasce dalla metafora allargata di capitale, e inizia ad essere utilizzata nella seconda metà del secolo scorso. In letteratura (Tomer, 2003), il capitale personale viene descritto come appartenente alla categoria generale di *human capital*, poiché esso è innanzitutto a carattere individuale, e riguarda specifiche risorse che l'individuo incorpora in maniera intangibile dentro sé. Nel corso dei decenni, l'interesse attorno a questo concetto è cresciuto sempre di più, tuttavia, con qualche limitazione iniziale. In particolare, il capitale personale è stato trattato in ambito economico da Marshall (1961) che, secondo Blandy (1967), paraliza il concetto in un problema definitorio. Infatti, Marshall parla di *personal capital* e di *personal wealth* come espressioni intercambiabili, definendole come l'insieme di "*energies, faculties and habits which directly contribute to making people industrially efficient*" (1961: 204). La prospettiva di Marshall ci dice che deve essere un prerequisito (in termini di ricchezza) che contribuisce alla realizzazione personale degli individui.

Circa tre decenni più tardi, Tomer descrive il capitale personale come quella ricchezza relativa "*to an individual's basic personal qualities and reflects the quality of an individual's psychological, physical, and spiritual functioning*" (2003: 627). Da questo punto di vista, il capitale personale può essere letto come non solo lo specchio delle nostre abitudini e del nostro comportamento acquisito, ma anche del nostro patrimonio genetico, composto dalla nostra intelligenza, dalla nostra emotività, dal nostro modo di essere, in generale.

Nell'ambito di studi economici e sociali, la definizione più utilizzata è quella di Becker⁴, secondo il quale il capitale personale "*includes the relevant past consumption and other personal experiences that affect current and future utilities*" (1996: 4). L'autore di proposito si affida a una definizione molto ampia ed elastica, poiché la sua idea di capitale personale è tanto vasta da includere i più svariati comportamenti degli individui. Infatti, per Becker il capitale personale di un individuo dipende da tutte le sue scelte quotidiane passate, presenti e future

⁴ Gary Becker è stato un autore importante anche per la concettualizzazione del capitale sociale (di cui abbiamo parlato nel sottoparagrafo 1.2.3)

(tant'è che arriva a parlare di *habitual capital*). Così, scegliere di praticare uno sport, proseguire un certo tipo di studi, avere un tot numero di amici, andare in vacanza, essere vegetariano, e così via, influenzerebbero l'accumulo del nostro capitale personale (presente e futuro). Dal punto di vista economico, Becker ha l'obiettivo di scardinare la convinzione (molto presente tra gli studiosi di quel periodo storico) secondo la quale il consumo dei beni da parte dei consumatori sarebbe un tema da inquadrare solo nel discorso economico. Becker dimostra che gli aspetti personali (capitale personale) come il gusto, la personalità, le esperienze pregresse, e gli aspetti sociali (capitale sociale), come la rete di amici, conoscenti, familiari, ecc., sono invece determinanti nello studio del consumo dei beni. Infatti, in questa prospettiva il capitale personale è stato definito anche come *consumption capital* (Tomer, 2003).

Allo stesso modo, Dei Ottati (1994) definisce il concetto di capitale personale scomponendolo in due parti: reputazione e fiducia. Esse entrano in gioco in ogni interazione sociale e, in particolare, in quelle economiche. Infatti, l'autore cita l'esempio di una transizione economica, nella quale le parti contraenti sono impossibilitati a sapere tutte le informazioni necessarie per essere certi che la transizione vada a buon fine (es. qualità della merce, disponibilità del denaro del cliente, ecc.). Tuttavia, essi procedono con la transizione perché di base vi è la condivisione di fiducia. Inoltre, se i soggetti sono già entrati in contatto in passato, probabilmente la transizione potrà poggiarsi anche sulla costruzione di una buona reputazione degli stessi, che va oltre la semplice cooperazione reciproca. In altre parole, agire per consuetudine, cioè per il principio di cooperazione sociale non è assimilabile all'azione mossa dalla reputazione e fiducia personale, che invece costituisce il capitale personale di cui parla Dei Ottati: "*trust based on reputation is personal capital in the sense that it is part of the subject*" (*Ibidem*: 533).

Reputazione e fiducia possono essere considerate parti costitutive del capitale personale per due motivi: esse, come qualsiasi forma di capitale, non possono essere ottenute tramite un processo immediato, ma implicano necessariamente del tempo per poter essere accumulate; in secondo luogo, l'accumulazione di entrambe (o di una delle due parti) può portare a dei rendimenti futuri. Se non altro, anche la definizione di capitale risponde a queste caratteristiche: essere accumulabile nel tempo ed essere utilizzabile per ottenere altri vantaggi.

1.2.6 Il capitale simbolico

In veste di antropologo, Bourdieu pubblica due opere che costituiranno l'ossatura dei suoi studi antropologici e sociologici degli anni '70 e '80: *Esquisse d'une théorie de la pratique* (1972 trad. 2003) e *Le sens pratique* (1994 trad. 1995). Il metodo di ricerca cardine dei due volumi è l'inchiesta sociologica applicata alla società algerina, con particolari focus sulle condizioni di vita dei lavoratori dei campi algerini, delle pratiche sociali della società in Kabilia, i temi del tempo e dell'onore, e tanti altri aspetti e temi. Dalla scia di studi etnografici come questi, iniziano a essere gettate le basi per la costruzione dell'approccio bourdieusiano alla conoscenza del mondo sociale e della "teoria del dominio simbolico che costituisce uno degli apporti più significativi di Bourdieu alla comprensione della società contemporanea" (Paolucci, 2011: 25).

A tal proposito, è particolarmente interessante lo studio sulla società cabila. L'obiettivo di Bourdieu era approfondire le pratiche dello scambio e del dono su cui questo tipo di società si fondava. Infatti, secondo l'antropologo, oltre a costituire pratiche di reciprocità volte all'istituzione di legami sociali, esse istituivano anche delle vere e proprie "leggi tacite" tra le parti, con l'obiettivo di dissimulare calcoli di interesse economico. Per Bourdieu la pratica del dono obbligava la persona che lo aveva ricevuto a restituire un dono maggiore al mittente, poiché insita nella stessa pratica vi era il debito, il credito da saldare. È proprio a partire da queste riflessioni che Bourdieu definisce il concetto di capitale simbolico, del quale parla per la prima volta in *Le sens pratique*. In questi tipi di società, la funzione dell'onore è centrale nell'acquisizione del capitale simbolico di una persona, in quanto il suo possesso rende la persona degna di partecipare alla vita sociale pubblica della società. Nel momento in cui una persona inizia a pensare male di un altro, automaticamente il capitale simbolico di quest'ultimo inizierà ad essere minacciato. Bourdieu ricorda in *The sentiment of honor in Kabyle society* una frase particolarmente significativa a proposito del capitale simbolico nella società cabile: "La famiglia rispettabile è quella le cui donne possono attraversare la piazza pubblica con una corona d'oro sulla testa senza che si faccia il minimo commento" (Cfr. 1965: 133).

In questi tipi di società, dove il sistema economico è pressoché inesistente, il capitale simbolico prevale su ogni altro tipo di capitale (soprattutto, appunto, su quello economico). Prima ancora di scandagliarne meglio le caratteristiche, è utile chiarire che il capitale simbolico è diverso da

tutte le altre forme di capitale, ed è per questo che si è scelto di dargli una collocazione differente, all'interno del capitolo, rispetto a tutti gli altri. Il capitale simbolico è stato definito come meta-capitale, in quanto mentre tutte le altre forme di capitale concettualizzate da Bourdieu (economico, sociale e culturale) sono convertibili tra loro (vedi par. 1.3), il capitale simbolico è il fulcro intorno al quale avviene il processo di conversione. Tuttavia, il capitale simbolico non è legato a qualcosa di materiale, esso non accumula risorse tangibili nel senso stretto del termine. Piuttosto, si potrebbe dire essere strettamente legato agli *effetti* che produce sulle altre forme di capitale (Cfr. Paolucci, 2011: 30).

Bourdieu stesso descrive il capitale simbolico come qualsiasi forma di capitale che crei:

“[...] categorie di percezione, principi di visione e di divisione, sistemi di classificazione, schemi tassonomici, schemi cognitivi che siano, almeno in parte, il risultato dell’incorporazione delle strutture oggettive del campo considerato, ossia della distribuzione del capitale nel campo considerato. [...] Il capitale simbolico è un capitale a base cognitiva, fondato sulla conoscenza e sul riconoscimento” (1995: 144).

Da questa prospettiva, per Bourdieu il mondo sociale è frutto di una *costruzione*, nel senso che esso è costituito da rappresentanze, da schemi mentali, da forme simboliche che giacciono invisibili ma determinanti in ogni aspetto della società. Così, anche le differenze di ceto sociale, di ruoli, di posizioni nei rispettivi campi sono frutto di costruzioni simboliche prima ancora che conseguenze di diverse distribuzioni di risorse. Il capitale simbolico è costituito da un riconoscimento pubblico, grazie al quale il valore intrinseco di un soggetto viene esaltato e potenziato nel campo in cui quest’ultimo è *in gioco*. Per poter meglio comprendere questa descrizione astratta, si potrebbe riprendere un esempio fatto da Bourdieu in *Le sense pratique* grazie al quale si può trasporre il contenuto teorico in una realtà più concreta. A proposito del capitale simbolico, egli afferma che il suo possesso fa sì “che ci si inchini davanti a Luigi XIV, che gli si renda omaggio, che egli possa dare ordini e che quegli ordini siano eseguiti, che egli possa declassare, degradare, consacrare, ecc.” (*Ibidem*: 144).

Per cui, ogni forma di classificazione e di divisione sociale è caratterizzata da due realtà diverse, cioè una concreta, fondata su proprietà materiali (come, ad esempio, la ricchezza), e un'altra immateriale, simbolica, cioè fondata sull'interpretazione e sulla percezione che si ha di sé stessi e degli altri. Le differenze tra noi e gli altri (come, ad esempio, il modo di vestirsi, gli accessori che si utilizzano, gli oggetti che si posseggono, il cibo che si sceglie di mangiare, e così via) vengono riconosciute e interpretate non solo nella loro presenza materiale e oggettiva, ma soprattutto nel loro rimando all'appartenenza a uno specifico ceto sociale, ad un determinato *rango* che, in questo senso, costruisce ponti, separa, categorizza. Per tali motivi Bourdieu parla di capitale simbolico come un capitale acquisito storicamente e culturalmente, e che determina la percezione di se stessi e degli altri all'interno della società. Le differenze e le caratteristiche percepite non sono altro che “segni di distinzione” che fanno sì che una persona occupi una certa posizione all'interno di un determinato campo, e per questo è contraddistinta da tutte le altre (Cfr. Mele, 2007: 136).

Per concludere il discorso, quando Bourdieu pensa al capitale simbolico, lo fa descrivendolo come “la forma che l'una o l'altra di queste specie [riferendosi alle altre forme di capitale] può assumere quando viene vista attraverso categorie di percezione che ne riconoscono la logica specifica o, se preferite, che non colgono l'arbitrarietà del suo possesso e accumulo” (Bourdieu & Wacquant, 1992: 88). Per questa ragione, più di tutte le altre forme, il capitale simbolico è quella più *relazionale*, poiché il senso della sua esistenza è ricavato dalla duplice percezione di sé e degli altri. A tal proposito, Bourdieu cita Napoleone, affermando che “[...] incoronandosi da sé commette un errore dal punto di vista della logica del simbolico perché, [...] se c'è una cosa che non si può fare, è legittimarsi da sé” (2021: 267). Per Bourdieu la legittimazione è tanto più forse quanto più è ampio il suo riconoscimento. Senza la percezione e il riconoscimento da parte degli altri soggetti, i capitali accumulati non potrebbero essere valorizzati, e, pertanto, nessuna posizione di prestigio e di potere potrebbe essere accettata e riconosciuta all'interno di un campo.

1.3 L'approccio bourdieusiano: i concetti inscindibili di campo, *habitus*, e capitale

A partire da questo paragrafo, si cercherà di approfondire il pensiero bourdieusiano per un duplice obiettivo. Innanzitutto, calare il concetto di capitale nel modello teorico bourdieusiano, vale a dire studiarlo alla luce dei suoi rapporti con i concetti di campo e *habitus*, è indispensabile per una migliore comprensione e interpretazione del concetto di capitale in sé. In secondo luogo, attraverso un'analisi descrittiva del modello bourdieusiano si getteranno le basi per chiarire i legami che intercorrono, in generale, tra la filosofia di Bourdieu e la sfera del digitale, e, in particolare, tra il concetto di capitale bourdieusiano e il concetto di *digital capital*.

Il capitale bourdieusiano può essere definito come un “concetto-ombrello” che fa del capitale economico una specifica classe di una categoria di capitali più ampia: “Non è [...] possibile render conto della struttura e del funzionamento del mondo sociale a meno di reintrodurre il concetto di capitale in ogni sua forma e non solo nella forma conosciuta dalla teoria economica” (1986: 242). Tuttavia, della teoria economica esso conserva l'originaria natura competitiva, che si rivela nell'antagonismo sociale, nell'esclusione e nella generazione di disparità di varia natura.

Ciò che rende importante, e soprattutto innovativo, il concetto di capitale nella declinazione bourdieusiana è il suo ruolo come strumento di studio e di approfondimento dello spazio sociale. Il capitale diventa un oggetto di studio attraverso il quale analizzare le dinamiche sociali e, più in generale, rappresentare la struttura sociale. In altre parole, il capitale prescinde dalla dimensione materiale ed economica a cui per decenni era stato vincolato. Nell'accezione bourdieusiana, esso è piuttosto legato a forme e dinamiche diverse tra loro. Così, il concetto di capitale può riferirsi sia a forme materiali (es. oggetti, denaro, ecc.) che si esplicitano in rapporti dichiaratamente interessati (es. transazione d'acquisto, stipendio lavorativo, ecc.); sia in occasioni disinteressate (es. rapporti amichevoli) che in realtà permettono l'accumulo di altri tipi di risorse, spesso immateriali (es. ampliamento della rete di conoscenze). Le dinamiche sociali implicano rapporti conflittuali, compromessi, premi o ritorsioni; e spesso innescano atteggiamenti legati verso un determinato fine (come quello di impossessarsi di maggiori risorse, e quindi, privilegi) ma anche il contrario, comportamenti spontanei, inconsci, guidati dal semplice modo di essere (che Bourdieu definirà *habitus*). Tutto ciò avviene con il fine ultimo di

capitalizzare risorse nell'ambito dei diversi tipi di capitale, e di trasformarle in prestigio sociale in un determinato campo. Ma andiamo per gradi.

Secondo il sociologo francese, il capitale è “lavoro accumulato (nella sua forma materiale o immateriale) che, se appropriato in forma esclusiva o privata da singoli gruppi, rende possibile anche appropriarsi di energia sociale in forma di lavoro oggettivato o umano” (Bourdieu, 2016: 81). Questo pensiero offre svariate riflessioni: innanzitutto il capitale è inteso come risorsa accumulabile e trasferibile, per lo più condivisa tra le mani di pochi che la gestiscono e la manipolano secondo le loro regole, spesso con l'obiettivo di impadronirsi di ulteriori benefici. In questo senso, il possesso e l'accumulazione di capitale conferisce specifici vantaggi ai soggetti possessori, diventando così una forma di vero e proprio potere. Inoltre, l'accumulazione di capitale richiede, a sua volta, un investimento in termini di tempo e di risorse di diverso genere (sia materiale che immateriale). Uno degli obiettivi principali da parte di coloro che detengono il potere (e quindi il capitale) è di ottenere il monopolio sulle risorse disponibili. A tal proposito, Bourdieu parla di *lotta tra forze* che può essere chiaramente tradotto in lotta tra classi, cioè tra soggetti o gruppi di soggetti che lottano per massimizzare i propri profitti a scapito degli altri più deboli e meno forniti di risorse.

Lo spazio sociale nel quale vengono rappresentati i processi di capitalizzazione è un contesto complicato, multidimensionale, la cui trama è ricca di *relazioni*, connessioni, competizioni e confronti tra classi diverse. Volendo sposare la filosofia bourdieusiana definita da egli stesso come *relazionale*, vale a dire pensare al reale come un insieme di relazioni (“il reale è relazionale”⁵), per considerare il capitale come una risorsa immersa in un contesto denso e fitto di interconnessioni, sarà necessario introdurre due concetti in stretta relazione ad esso: campo e *habitus*. Tali concetti permettono di avere una visione completa e unitaria del contesto nel quale nasce e si sviluppa il capitale, definitivamente estrapolato dal monopolio della teoria economica e posto in essere in quella sociale. *Habitus*, campo e capitale sono i concetti che danno vita a un sistema integrato (Paolucci, 2011) frutto dell'elaborazione della teoria sociale bourdieusiana. Bourdieu riprende il concetto di campo dall'approccio weberiano sul campo religioso per

⁵ Bourdieu, 1995 [Trad. it., 2009]

applicarlo dapprima all'ambito letterario⁶ e poi ai suoi studi negli ambiti politico, sociale e, in generale, filosofico.

Un campo è un “microcosmo, ossia un piccolo mondo sociale relativamente autonomo all'interno del mondo sociale più grande” (Bourdieu, 2010:13). Il concetto di campo viene descritto e perfezionato durante l'intera produzione scientifica di Bourdieu, ma viene introdotto per la prima volta in *Règles de l'art* (1992). Esso viene descritto come un contesto immerso in un macrocosmo più grande, con il quale, insieme agli altri campi esistenti⁷, è in rapporto gerarchico. Ciascun campo vive e si evolve secondo il suo proprio funzionamento logico. In altre parole, un campo vive di regole proprie, di accordi taciti o pubblici, che interessano solo i soggetti che vivono e agiscono in quel campo, e che differiscono sia dalle regole dagli altri campi, sia da quelle vigenti nel macrocosmo generale in cui queste strutture (campi) sono immerse. Tuttavia, il campo è legato al macrocosmo sociale (campo generale) da un rapporto di interdipendenza: non è totalmente indipendente da esso, in quanto ne è vincolato da un rapporto di omologia (intesa in senso bourdieusiano); né dipende strettamente da esso, in quanto, per sua natura, gode di un certo grado di autonomia insita nella logica del suo stesso funzionamento.

Respingendo ogni ipotesi di accostamento tra la nozione di campo e la filosofia strutturalista o funzionalista, Bourdieu afferma che “[a proposito del campo] il suo apparente orientamento verso una funzione unica [...] è il prodotto del conflitto e della concorrenza e non di una sorta di autosviluppo immanente della struttura” (1992:73-74). Nella visione bourdieusiana, gli individui non sono considerati come dei soggetti passivi la cui esistenza è secondaria alla struttura; essi non sono né “vittime” di un immanente finalismo, né esseri completamente liberi di agire. La loro azione è spontanea, inconscia, legata in maniera primordiale a quello che viene conosciuto sotto il nome di *habitus*. Ciò conferisce al quadro generale flessibilità, dinamismo e mutevolezza che sfuggono alle rigide dinamiche dello strutturalismo classico.

⁶ Si veda Bourdieu, P. (1992). *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*. Paris: Seuil (trad. it. Le regole dell'arte. Genesi e struttura del campo letterario [2005]. Milano: il Saggiatore.

⁷ Bourdieu immagina l'esistenza di infiniti campi, tanti quante sono le sfere del sociale.

Il concetto di *habitus*, la cui origine risale al 350 a. C. nella filosofia aristotelica sotto il nome di *hexis*, indicava “un carattere morale acquisito ma radicato” (Wacquant, 2015: 68) sotteso nelle sensazioni, abitudini e condotte dei soggetti. Da questo momento storico, dovranno passare diversi secoli finché il concetto di *habitus* sarà ripreso e formulato sotto diverse declinazioni concettuali da studiosi e pensatori differenti. In particolare, Tommaso D’Aquino parlerà di *habitus* da un punto di vista prettamente individuale come una forza interiore volta alla crescita e al progresso soggettivo (Bourke, 1942). Oltre ad altri sporadici episodi descrittivi in cui il concetto viene utilizzato (come in alcune opere di Émile Durkheim, Max Weber e di Marcel Mauss⁸), l’*habitus* viene riesumato dalla filosofia di Edmund Husserl, e successivamente dal suo allievo Alfred Schutz, il quale traduce il concetto di *habitus* o *Habitualität* husserliani in *habitual knowlegde*. La filosofia husserliana sarà determinante nella formazione del pensiero di Bourdieu, soprattutto nella formazione del concetto di *habitus* (Paolini, 2011). Sebbene le diverse accezioni proposte dagli studiosi durante il corso dei secoli differiscano le une dalle altre, soprattutto per i diversi punti di vista che sono stati impiegati nel *guardare* questo concetto così complesso e sfumato, esse possiedono un unico, definito tratto comune, cioè la caratteristica di essere un *prodotto*, cioè un frutto di un lungo processo di esperienze sociali. L’*habitus*, in questo senso, è un prodotto storicamente acquisito dai soggetti.

Con Bourdieu la nozione di *habitus* viene ripresa e adibita a concetto trainante del suo intero pensiero. In primo luogo, l’introduzione di questo concetto nella sua filosofia è stata utile a rompere i legami con la filosofia intellettualistica (Bourdieu, 1992). In secondo luogo, l’*habitus* ha permesso al filosofo di superare il dualismo onnipresente tra la sfera individuale e quella sociale nell’agire dell’uomo. Infatti, nel suo pensiero l’*habitus* diventa un *costrutto mediatore*, dove “le strutture socio-simboliche della società si depositano nelle persone nella forma di disposizioni persistenti, cioè di abilità apprese e di propensioni codificate di pensare, sentire e agire in modi determinati” (Wacquant, 2015: 69). In tal senso, *habitus* non è abitudine, nonostante i termini siano semanticamente e foneticamente simili. L’abitudine è qualcosa di ripetitivo, è frutto di processi di routinizzazione molto più superficiali dell’azione svolta dall’*habitus*. Quest’ultimo, infatti, viene introdotto come una sfera invisibile ma onnipresente,

⁸ Per eventuali approfondimenti si rimanda a Wacquant (2015)

e soprattutto come una *capacità attiva*, un'*ars inveniendi* (l'arte della scoperta) con l'abilità di generare e scoprire.

Bourdieu utilizza il termine per designare un sistema di disposizioni che, in maniera inconscia, si eredita e si acquisisce dall'esposizione a un determinato contesto, ma non solo. Il nostro *habitus* viene plasmato fin dalle prime esperienze di vita, quindi dalla nostra esperienza del mondo. In altre parole, l'*habitus* è un agire pratico che unisce tutti coloro che condividono lo stesso contesto strutturale. Esso è un sapere che orienta gli individui ad agire come se ci fosse una regola generale secondo la quale bisogna comportarsi in un certo modo per poter stare nel mondo (Cfr. Bourdieu, 2016: 14-15). Dal punto di vista ontologico, l'*habitus* ha a che fare con la nostra visione del mondo, con le nostre strutture e processi mentali che ci permettono di spostarci da un contesto all'altro senza precipitare nel caos cognitivo. L'*habitus* è la nostra bussola personale, un "sistema di disposizioni durature e trasmissibili [...], strutture strutturate predisposte a funzionare come strutture strutturanti" (Bourdieu, 2005: 84). In tal senso, esso è tutto ciò che spinge i soggetti a stare nel mondo nel modo in cui lo fanno.

Ne *La distinction* (1979), troviamo il maggiore esempio di applicazione a cui Bourdieu si dedica a partire dai suoi studi teorici sui concetti di campo e *habitus*. Attraverso un'Analisi delle Corrispondenze Multiple (ACM), ha approfondito gli studi relativi ai gusti culturali delle classi sociali francesi, intesi come uno dei tentativi volti alla distinzione di una classe sociale rispetto alle altre. Tra gli altri aspetti, il gusto che i soggetti di una determinata classe sociale condividono rinforza il loro legame di appartenenza e, allo stesso tempo, aumenta le differenze generate con le altre classi sociali. Inoltre, grazie a questa analisi, il sociologo francese determina che le classi sociali che possiedono un capitale culturale più alto hanno maggiore probabilità di determinare (o influenzare) il gusto dell'intera società e, di conseguenza, le logiche del consumo.

All'interno di ciascun campo, la distribuzione delle risorse può essere rappresentata lungo un continuum che va dalla perfetta ed equa distribuzione (dove i singoli detengono risorse nella stessa misura), a una distribuzione totalmente ineguale (dove vi è un solo soggetto che detiene il monopolio delle risorse disponibili). Tuttavia, la realtà è ben più complessa e articolata per essere strutturata secondo la semplice logica di uno dei due poli teorici. Infatti, lo spazio sociale,

definito come campo, è composto da soggetti e gruppi di soggetti in stretta relazione gli uni con gli altri, i quali agiscono e si muovono in base alle risorse (intese come mezzi, capacità, capitale) da loro detenute, con l'obiettivo di migliorare la propria posizione dentro la struttura. All'interno dei campi, tali dinamiche generano continue tensioni che si traducono in rapporti di forza pronti a provocare mutamenti o a preservarne la struttura. Per tale ragione, secondo Bourdieu i campi sono innanzitutto campi di forza in cui i soggetti sono in lotta (simbolica) tra loro⁹. Il mezzo per il quale gli agenti sociali sono in continua lotta tra loro, e grazie al cui possesso possono partecipare alla contesa, è il capitale. In una delle sue lezioni, Bourdieu affermava che “parlare di un campo significa parlare automaticamente di capitale, e il capitale è sia ciò che si genera nel campo sia ciò che è in gioco nel campo: è allo stesso tempo ciò che fa funzionare il campo, ciò per cui si agisce e ciò che ha valore solo nel campo” (2021: 48). Capitale e campo sono due concetti inscindibili l'uno dall'altro: il marasma della capitalizzazione non avrebbe senso se non calato in un campo con una propria struttura e un proprio funzionamento; e al contrario, il concetto di campo acquista un senso solo in luce alle fitte dinamiche di lotta e contesa generate dai soggetti per arrogarsi le risorse disponibili. In questo senso, il capitale è l'arma che permette agli agenti di agire, di mettersi in gioco e di scontrarsi (simbolicamente) all'interno di uno specifico campo, il quale esiste solo grazie a queste stesse dinamiche.

I concetti di *habitus* e campo sono in stretta relazione l'uno con l'altro, poiché un campo è qualcosa di profondamente dinamico, in costante movimento e mutamento, grazie all'imperterrito agire dei soggetti (che Bourdieu, infatti, chiama proprio *agenti*). Per cui, il campo esiste in quanto esistono gli agenti all'interno di essi: esso diventa la trama in cui gli agenti tessono la loro tela. In questo senso, il campo è storia e azione, è movimento, e tutto ciò accade grazie all'*habitus* che crea coerenza e ordine nelle azioni e nei percorsi tracciati dagli agenti. A questo proposito, Bourdieu affermava che l'*habitus* era “all'origine di concatenazione di «mosse» che sono oggettivamente organizzate come strategie senza essere assolutamente il prodotto di una vera intenzione strategica” (2003: 207). Se l'*habitus* è la mappa cognitiva che permette ai soggetti di agire, e il campo è il contesto fisico entro il quale essi si muovono; il capitale è lo strumento per cui tutto ciò avviene. Da questo punto di vista, capitale e *habitus*

⁹ Cfr. Bourdieu (2010:14)

sono considerati da Bourdieu come *strumenti di differenziazione e posizionamento sociali*, vale a dire consentono ai soggetti di muoversi e di agire, di mettersi in gioco all'interno del contesto simbolico e fisico che conosciamo come campo. In particolare, in base al possesso e all'accumulazione di capitale, i soggetti riescono ad acquisire una determinata posizione all'interno del campo, che può renderli più o meno avvantaggiati rispetto agli altri, a seconda della quantità e del tipo di capitale posseduto.

1.4 I tipi di capitali bourdieusiani e la loro convertibilità

Laddove la teoria economica classica considera il capitale nella sola accezione di capitale economico, inteso come una risorsa prettamente monetizzabile; Bourdieu fa del capitale una categoria molto più ampia, considerata come qualsiasi risorsa che risponda a tre caratteristiche necessarie:

- a) essere accumulabile;
- b) essere trasferibile (da un campo all'altro);
- c) essere convertibile in altre risorse.

Più nello specifico, secondo Bourdieu, il capitale può materializzarsi in una delle tre forme identificate (approfondite nei paragrafi precedenti): il *capitale economico*; il *capitale sociale*; il *capitale culturale*. Quest'ultimo viene poi scisso da Bourdieu (2016) in tre sottotipi differenti, vale a dire: *incorporato*; *oggettivato*; *istituzionalizzato*. Oltre ad essi, esiste un quarto tipo di capitale che Bourdieu teorizza relativamente più tardi, cioè il *capitale simbolico*.

Inoltre, a proposito delle forme di capitale individuate da Bourdieu, quest'ultimo non si è fermato a teorizzare quelle appena descritte. Infatti, nei suoi studi introduce e descrive altre specificazioni delle forme di capitale individuate, come ad esempio il capitale linguistico, accademico, politico, e così via, considerate come specifiche declinazioni delle tre forme-cardine di capitale.

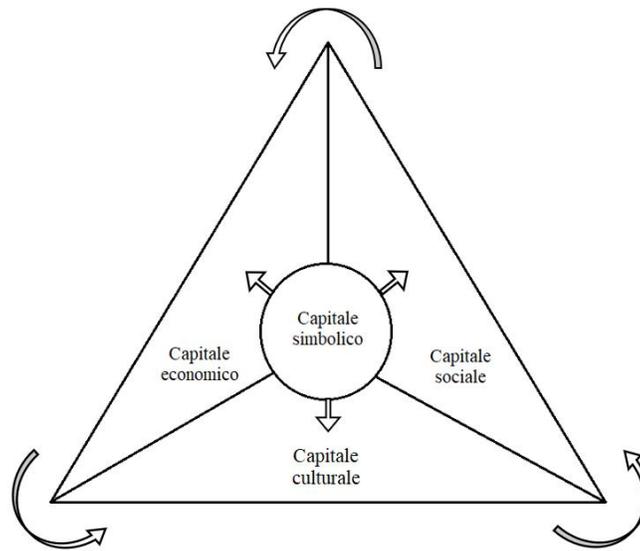
Soprattutto, lo studio teorico a cui Bourdieu dedica oltre quaranta anni della sua carriera non si ferma alla classificazione di forme diverse di capitale, ma si concentra anche sulla descrizione di fenomeni più dinamici, come quello di *conversione* del capitale, inteso come la

trasformazione di una forma di capitale in un'altra. Lungi dal considerare tale fenomeno in qualche modo legato al concetto marxiano di trasformazione del capitale economico; esso è piuttosto inteso come un processo circolare senza fine che investe, in diversa misura, tutte le forme di capitale.

Per spiegare il processo di conversione del capitale bisogna partire dalla considerazione secondo la quale i cambiamenti di quest'ultimo si verificano in due modi: quantitativamente e qualitativamente. Nel primo caso, il capitale – qui inteso nel senso più ampio possibile – può essere accumulato nel corso del tempo, per cui esso può aumentare, diminuire e, in generale, subire diverse oscillazioni. Nel secondo caso, invece, esso può assumere cambiamenti qualitativi, nel senso che può cambiare forma, trasformandosi in qualcos'altro rispetto alla sua originale natura. Ad esempio, una persona che ha un'ottima rete sociale fatta di conoscenze o potenziali tali (quindi, con un buon capitale sociale), potrà giovarne per trovare lavoro più velocemente, o ottenere una posizione lavorativa più alta rispetto a quella che avrebbe ottenuto in altri casi (aumentando così il proprio capitale economico). Allo stesso modo, un buon capitale culturale (fatto da competenze, conoscenze, e titoli di studio) può essere il trampolino di lancio per il miglioramento della propria posizione socioculturale all'interno della società, e quindi migliorare i capitali economico e sociale. Nella Fig.1 si è tentato di rappresentare questo mutuo processo di conversione e miglioramento di capitali, secondo il quale un capitale può contribuire allo sviluppo dell'altro e viceversa.

Fig.1 Processo di conversione di capitali

Fonte: elaborazione propria



Il capitale simbolico è trasversale a tutti gli altri tre tipi di capitali teorizzati da Bourdieu (economico, sociale e culturale) in quanto formato da una porzione di ciascuno di essi (per approfondimenti si veda il par. 1.6 del presente elaborato). Infatti, definito anche come meta-capitale, il capitale simbolico si erge sul riconoscimento e sulla valorizzazione (o al contrario, sul disconoscimento o negazione) da parte del singolo agente rispetto alle proprie risorse capitali (cioè, di tutti i tipi di capitali posseduti). In questo senso, il capitale simbolico è importante ai fini dello sviluppo degli altri tipi di capitali, poiché più un soggetto è conscio del valore del capitale posseduto (quindi, più è alto il suo capitale simbolico), più sarà in grado di sfruttarlo e di valorizzarlo. In altre parole, un soggetto con un buon capitale simbolico (costituito, in diversa misura, dalle componenti dei capitali economico, sociale e culturale), avrà maggiore possibilità di far riconoscere e valorizzare pubblicamente i propri capitali. Secondo Bourdieu, questo meccanismo ha il potere di accrescere e migliorare la qualità e la quantità dei capitali posseduti e, di conseguenza, migliorare le condizioni di vita dei possessori.

Infine, questo discorso diventa particolarmente cruciale quando si parla di forma del campo, poiché i cambiamenti prodotti dalla distribuzione di capitali innescano automaticamente dei cambiamenti anche nella forma dei vari campi esistenti. Per cui, i fenomeni di conversione di

capitali conferiscono ai campi una struttura altamente cangiante, che si allontana da ogni forma di determinismo. La struttura dei campi bourdieusiani è innanzitutto una *struttura di probabilità*, in cui entrano in gioco conflitti, scontri, ricompense e ritorsioni per causare dinamismo e *indeterminazione* (Cfr. Bourdieu, 1992: 24).

Tuttavia, queste trasformazioni tra capitali non avvengono per puro caso. Infatti, il campo è, sì, un contesto governato da agenti sociali liberi e attivi, ma è pur sempre un luogo con delle proprie regole e un proprio funzionamento coerente e determinato. Non a caso, quando Bourdieu (Santoro, 2016) parla di conversioni, non esita a parlare anche di vere e proprie “leggi di conversione”.

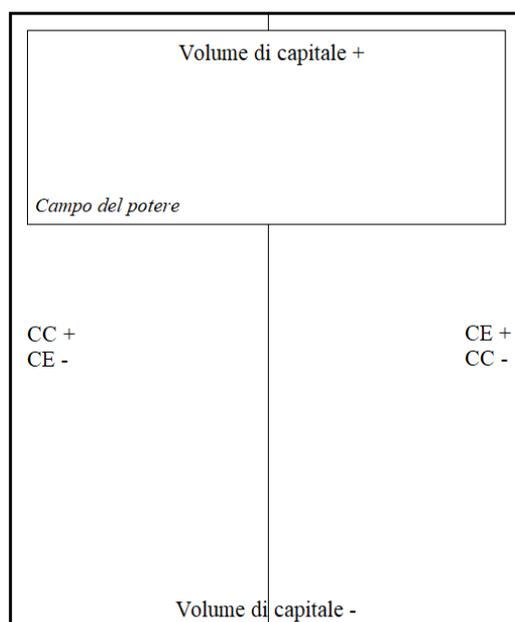
Il modello teorico creato e utilizzato da Bourdieu per spiegare i processi di conversione di capitali in uno spazio sociale è basato sulla presenza di due assi fondamentali: il volume e la composizione dei capitali (Fig.2). Il primo designa la quantità di capitale posseduta da un soggetto, mentre il secondo asse indica invece la diversa combinazione dei tipi di capitali posseduta dallo stesso. Entrambi gli assi concorrono a definire lo spazio sociale entro il quale si muovono gli agenti sociali con i loro rispettivi capitali. Questo significa che all’interno di un campo sociale, ogni posizione sociale esistente può essere acquisita da un agente sociale in base all’incrocio delle due variabili cardine: volume e composizione del capitale.

Inoltre, il modello teorico bourdieusiano prevede l’esistenza di una parte del campo circoscritta, chiamata “campo del potere” (che si può ben notare nella parte alta della figura). Il campo del potere funge da luogo elitario dello spazio sociale, poiché è alla portata dei soli soggetti con un elevato volume di capitali. Questo contesto è immaginato da Bourdieu come un luogo simbolicamente frequentato da coloro che possiedono più prestigio e potere, i quali dall’alto del vertice del campo sociale decidono su aspetti quali l’acquisizione, la conservazione, l’investimento e, addirittura, del valore stesso del capitale. In questo senso, l’espressione “campo del potere” può essere tradotta anche in “classe dominante” (Bourdieu, 2021). Oltre a questi soggetti “privati”, il campo del potere è occupato anche dallo Stato (che gode di una

posizione centrale) che contribuisce, nella fitta rete burocratica, alle decisioni circa gli stessi aspetti, insieme agli agenti attivi in questo campo¹⁰.

Fig.2 Spazio sociale e campo del potere

Fonte: Bourdieu, 2016



Un'altra peculiarità del modello teorico è l'esistenza di un terzo aspetto che, insieme al volume e alla composizione di capitali, concorre a rendere più complesse le dinamiche in gioco. L'aspetto appena introdotto è il corso temporale degli eventi. Infatti, quando il filosofo francese parla di conversione, tiene a specificare che questi processi di trasformazione di un capitale all'altro non devono essere considerati in termini fisicalisti, vale a dire non esiste una vera e propria quantità determinata di massa fisica che muta da uno stato all'altro. Piuttosto, bisogna pensare a dei cambiamenti in termini temporali, poiché è il tempo la risorsa preziosa a disposizione degli agenti sociali, e grazie alla quale essi possono cambiare (sia positivamente

¹⁰ Per ulteriori approfondimenti si rimanda a Bourdieu, 2016: 26-29

che negativamente) la loro posizione di forza e di prestigio all'interno di un campo. A tal proposito, si può pensare al tempo necessario per trasformare il capitale economico in capitale culturale: quest'ultimo non è un capitale che si può acquistare all'istante (soprattutto se ci si riferisce al capitale incorporato), ma con i dovuti investimenti in risorse economiche e temporali esso può accrescere e costituire nuova risorsa. Fino ad allora, non potrà fruttare nell'immediato. Allo stesso modo, il capitale economico non può immediatamente giovare ed essere convertito in capitale sociale, poiché anche la costruzione di una ricca e salda rete di conoscenze necessita di impegno e di tempo per poter essere coltivate.

In conclusione, si può affermare che il modello teorico di conversione bourdieusiano ha influenzato e continua ad influenzare il pensiero di sociologi e studiosi in diversi ambiti. La complessità e la flessibilità del modello, non solo permettono a quest'ultimo di poter essere adattato in numerosi contesti di studio, ma contribuiscono alla perpetua fioritura e ri-fioritura dei concetti bourdieusiani nella ricerca sociale.

1.5 Da Bourdieu a Marx e Weber. Principali divergenze e punti di incontro tra i filosofi

La teoria sociale bourdieusiana, nella quale sono immersi i concetti inscindibili di capitale, campo e *habitus*, nasce dall'eredità filosofica di autori come Max Weber e Karl Marx. Infatti, sono diverse le fonti che sostengono di parallelismi tra il pensiero di questi ultimi e quello di Bourdieu (Gutiérrez, 2003; Valle, 2007; Paolucci, 2011; Desan, 2013; Tineu, 2017); e lo stesso Santoro, curatore del volume *Forme di capitale* (Bourdieu, 2016), nell'introduzione al volume sottolinea alcuni punti di convergenza e divergenza tra i filosofi.

Innanzitutto, sarebbe riduttivo racchiudere in poche righe tutti i punti d'incontro e di maggiore distanza nelle linee di pensiero di questi tre filosofi. Lungi dal voler sintetizzare eccessivamente i rapporti tra Bourdieu, Marx e Weber, è necessario, inoltre, specificare che si tratta di relazioni molto complicate, non lineari, e che necessitano di ampie conoscenze filosofiche che trascendono il presente elaborato. Dal punto di vista sociologico, con gli obiettivi di contestualizzare i contenuti fin qui descritti e scandagliare meglio i contenuti futuri, gli aspetti più rilevanti sui quali ci si soffermerà in questo paragrafo sono relativi alle linee interpretative

generali dei tre filosofi circa la realtà sociale (in termini di stratificazione sociale, classe sociale e rapporti di classe), con un breve focus sulle loro accezioni campo e capitale.

Il parallelismo tra Bourdieu e Marx può essere considerato innanzitutto come il frutto del clima intellettuale dell'epoca in cui Bourdieu inizia la sua carriera da filosofo, e poi da sociologo. La commistione tra correnti filosofiche quali il marxismo e l'esistenzialismo influenzano e formano il pensiero di Bourdieu avvicinandolo a una visione deterministica del sociale e "contribuendo a determinare quel rapporto ambivalente e in continuo mutamento che Bourdieu intrattiene con la prospettiva marxiana" (Paolucci, 2011:7).

Secondo diversi autori (Rasmussen, 1981; Valle, 2007), fin dai suoi primi lavori da sociologo, Bourdieu utilizza una strumentazione concettuale marxiana per designare e studiare la realtà circostante. Bourdieu stesso più volte attribuisce la paternità a Marx di alcuni suoi concetti, come ad esempio quello di campo (Bourdieu, 2021: 202-203). Altri autori (DiMaggio, 1979; Wacquant, 1993; Desan, 2013) affermano, invece, che seppur il filosofo francese, in un primo momento, si sia lasciato ispirare dal pensiero marxista, successivamente scelse saldamente di prenderne le distanze, modificando e ampliando la sua linea interpretativa del reale.

Il materialismo storico, del quale Marx si fece uno dei portavoce, considera principalmente i fattori materiali come decisivi per lo sviluppo e per l'ordine della società umana (Labriola, 1972). Per cui, la visione generale del mondo sociale (e in particolare dei processi di stratificazione sociale) di Marx è legata a fattori prettamente concreti e, in particolare, a quelli economici. Da questo specifico punto di vista, la storia di ogni società è innanzitutto *storia di classi* che si definiscono a partire dalla propria relazione con i mezzi di produzione, e quindi in perenne conflitto di interesse tra loro (Bagnasco, Barbagli, Cavalli, 2012). Secondo Valle (2007), gli studi di Marx analizzano il mondo sociale attraverso delle lenti unidimensionali, cioè lenti che tagliano i numerosi altri aspetti del reale (relativi alle sfere: politica, sociale, culturale, personale, e così via) per selezionarne solo uno: quello economico. Lo spazio sociale descritto da Marx, pertanto, è uno spazio innanzitutto *orientato* in modo deterministico in base alle regole economiche di produzione della merce. Da questo punto di vista, il rapporto tra classi sociali potrebbe essere inquadrato soltanto nella contrapposizione capitalista/classe operaia, e quindi dominante/dominato. Nonostante questa visione parziale dello spazio sociale descritta da Marx,

secondo Wright l'approccio marxiano può essere considerato di tipo relazionale tanto quanto quello weberiano, in quanto "*there is an ongoing relationship between not only the conditions but also the activities of the advantaged and disadvantaged*" (2009: 108).

D'altro canto, la teoria sociologica weberiana parte da una prospettiva originariamente marxista della società e delle classi sociali, per poi distaccarsene. Tale distacco permette a Weber di abbracciare una visione più estesa e flessibile della società (rispetto a Marx), allargando lo sguardo sulla complessità del reale, pur interessandosi, in particolare, ai rapporti tra economia e sociologia (Weber, 1978). Quindi, l'approccio weberiano fa della sociologia una disciplina volta alla comprensione dei fenomeni dell'azione umana (Cfr. *Ibidem*). Questa sua linea di pensiero circa la scienza sociale (in quanto disciplina) e la società (in quanto oggetto di studio) gli consente di dedicarsi a studi sulle disuguaglianze sociali e di evidenziare che le linee di divisione sociale possono emergere tanto dall'economia quanto dalla cultura, dalla politica, e da numerosi altri aspetti di una società (Bagnasco et al. 2012). Da qui, il particolare interesse circa la molteplicità delle classi sociali e la mobilità dinamica tra le classi stesse. Le sostanziali differenze tra l'approccio marxiano e quello weberiano divengono chiare nelle diverse accezioni del concetto di *classe*: mentre Marx relegava il concetto di classe sociale alla posizione economica dei soggetti appartenenti ad essa e ai loro rapporti con i mezzi di produzione; Weber lo rielabora e lo supera, definendolo come un insieme di individui che condividono un certo status socialmente riconosciuto. Inoltre, quest'ultimo è determinato da tanti fattori esterni e indipendenti quali, ad esempio, quelli politici (che regolano i rapporti tra status e partiti), quelli sociali, culturali, oltre che quelli economici (Ragnedda, 2017).

Pertanto, il pensiero di Bourdieu sembra essere molto più vicino al "modello multidimensionale" weberiano che a quello di Marx. Prima per Weber e poi per Bourdieu, infatti, il mondo sociale è uno *spazio multidimensionale* che non può essere ridotto a un determinismo economico di classe, poiché è differenziato in campi relativamente autonomi, all'interno dei quali gli individui possono occupare diverse posizioni (Cfr. Valle, 2007: 123).

Inoltre, il punto di vista weberiano sostiene che la stratificazione sociale sia un fenomeno strettamente intrecciato con fattori quali ricompense sociali, denaro, potere e prestigio, che vincolano e determinano l'accesso di diversi gruppi e individui all'interno di determinati status

sociali. Questi fattori fanno sì che i soggetti (o gruppi interi di soggetti) siano in perenne conflitto tra loro con l'obiettivo di rivendicare posizioni più alte e prestigiose rispetto a tutti gli altri. Bourdieu riprende questa visione, descrivendo lo spazio sociale come un contesto caratterizzato da fenomeni di antagonismo sociali volti all'approvvigionamento e alla conservazione di risorse di capitale di diversa natura. Più in particolare, il discorso bourdieusiano si concentra sulla competizione tra più soggetti all'interno dello stesso campo e non in campi sociali diversi, poiché la loro struttura viene descritta come dei contesti a sé stanti, in cui determinati soggetti (che detengono maggiore prestigio) hanno il potere di decidere e amministrare le regole vigenti nel campo in cui competono.

Continuando con altri parallelismi e differenze tra le linee di pensiero dei tre filosofi, possiamo ora spostare l'attenzione sul concetto di capitale. Innanzitutto, per Marx il capitale non ha corpo, vale a dire non è una *cosa*. Egli stesso lo descrive piuttosto come *“a definite social relation of production pertaining to a particular historical social formation, which simply takes the form of a thing and gives this thing a specific social character”* (Marx, 1981: 953). Vale a dire, il capitale marxiano è principalmente un *rappporto*, anzi, un particolare tipo di rapporto, poiché volto alla produzione di merce. Quest'ultima, insieme al denaro, possono essere considerati come potenziale capitale solo nella misura in cui vengono utilizzati per il conseguimento di plusvalore, e quindi di altra ricchezza (capitale). Questa riflessione di Marx si traduce nella sua celebre formula *“Denaro-Merce-Denaro”* (o *“D-M-D”*) volta alla descrizione della trasformazione del denaro in merce, la quale, acquisendo un valore leggermente più alto rispetto al suo valore intrinseco, potrà *“trasformarsi”* in un maggiore quantitativo di denaro, e quindi di ricchezza per i possessori di macchine di produzione. Il pensiero di Marx presterebbe quindi attenzione al processo in sé, ma non rivelerebbe i rapporti sociali implicati in tale contesto (Desan, 2013).

La visione bourdieusiano, invece, nell'analisi della conversione del capitale trascende la dimensione economica (infatti, Bourdieu non presta mai realmente attenzione al capitale economico in sé o, comunque, sembra soffermarsi davvero poco), per includere risorse appartenenti a più dimensioni (come, appunto, quella politica, sociale, culturale). Quando parla di conversione e circolazione di capitali, Bourdieu pensa a un processo molto lungo nel tempo,

che comprende la trasmissione di risorse tra diverse generazioni, e tocca meccanismi legati alla competizione per il controllo di tali risorse. Infatti, è proprio questo aspetto della sua teoria che si ritiene che essa si avvicini di più al pensiero di Weber piuttosto che a quello di Marx (Bourdieu, 2016; Desan, 2013; Ragnedda, 2017). La visione di quest'ultimo, invece, era essenzialmente più legata all'idea dello sfruttamento della forza lavoro attraverso diversi cicli temporali specifici, grazie ai quali avveniva l'accumulazione di capitale.

In definitiva, il concetto di capitale sarebbe semplicemente un punto di convergenza terminologica tra Marx e Bourdieu (Desan, 2013), in quanto il suo pensiero trascenderebbe il concetto di origine marxista, di natura puramente tecnica ed economica. La nozione di capitale bourdieusiano, così come la visione relativa all'antagonismo sociale, rimane ancorata al quadro problematico formulato da Weber, caratterizzato dalla chiusura sociale e dai conseguenti divari distributivi.

1.6 Perché è importante Bourdieu per studiare il digitale?

Il contributo bourdieusiano allo studio del digitale non si esaurisce al concetto di capitale, ma esso si spinge a influenzare e *contaminare* una disciplina che ai suoi tempi (si pensi che Bourdieu muore nel 2002) non era stata ancora teorizzata, né aveva ancora avuto necessità di esistere: la sociologia digitale (Lupton, 2014). Essa nasce dall'alveo della sociologia contemporanea come una risposta alla duplice necessità di studiare i contesti digitali come nuovi oggetti d'analisi e di mettere in atto nuovi strumenti e pratiche (digitali) per studiare nuovi fenomeni sociali.

Secondo Ignatow e Robinson (2017), sono diversi i motivi che hanno permesso all'approccio di Bourdieu di fiorire nel campo dei *digital studies*. Innanzitutto, la metafora del *campo*, inteso come *campo di forze*, nel quale i soggetti competono per il controllo del numero limitato di risorse, ha contribuito a far spiccare l'accezione bourdieusiana tra le altre esistenti (Fligstein, 2001; Martin, 2003; Fligstein & McAdam, 2011). In particolare, il concetto di campo di Bourdieu ha avuto molto successo grazie al considerevole aumento degli studi tra le disuguaglianze emergenti nel mondo digitale (DiMaggio et al., 2001; Robinson, 2009; Blank & Groselj, 2015; Van Deursen et al., 2015; Ragnedda, Addeo & Ruiu, 2022). Ispirato a sua volta

dal pensiero weberiano, Bourdieu descrive il campo come un contesto in cui le posizioni sociali occupate dai soggetti sono determinate dalla quantità di capitali posseduti dallo stesso. Così, il nuovo filone di studi relativo alle disuguaglianze digitali parte dal presupposto che le diverse posizioni sociali occupate dai soggetti, non solo sarebbero frutto delle diverse combinazioni di capitali posseduti (economico, sociale, culturale, ecc.); ma che contribuirebbero a generare disuguaglianze sia nella realtà offline che in quella online (van Deursen & Helsper, 2015). In altre parole, il concetto di campo bourdieusiano, nella sua visione competitiva e antagonista, viene ripreso e adattato anche al contesto online. Tra gli studi particolarmente interessanti ispirati all'approccio bourdieusiano vi è quello di Levina e Arriga (2014), che propone la definizione del concetto di *online field* per studiare le *User-Generated Content (UGC) platforms*. L'*online field* viene inteso come un contesto-specchio in cui le azioni, le dinamiche e le relazioni online vengono plasmate sulla base dello status offline degli utenti stessi.

Riprendendo ancora una volta il concetto di campo, è importante segnalare che la sua influenza ha contribuito anche alla creazione della cosiddetta *Field Theory*, definita da Martin (2003: 1) come “*the potential for a force exerted on the person, but a force that impinges from the inside as opposed to external compulsion*”. L'origine della *Field Theory* è legata alle scienze fisiche, con l'obiettivo di traslare i concetti appartenenti a queste ultime nel campo delle scienze psicosociali (Gallino, 1978). In particolare, questa disciplina riprende dalla meccanica dei fluidi l'obiettivo di voler descrivere i cambiamenti di stato di determinati elementi. Il cambiamento di questi elementi, secondo la *Field Theory*, è sempre frutto della loro interazione con il campo circostante. Pertanto, ogni azione viene interpretata alla luce del campo in cui essa avviene. Ogni campo è un campo di forza, e quindi di coalizione e di antagonismo, proprio grazie alla presenza degli elementi che circolano al suo interno. Secondo Martin (*Ibidem*), in questo senso la *Field Theory* ha ereditato da Bourdieu la teoria della stratificazione e la teoria del dominio.

Un altro aspetto della filosofia bourdieusiana ad adattarsi al contesto degli studi del digitale è, secondo Ignatow e Robinson (2017), il concetto di *habitus*. Riprendendo i contenuti proposti nel par.1.3, l'*habitus* bourdieusiano è l'insieme delle disposizioni ereditate ed acquisite dall'esposizione ai contesti vissuti e alle esperienze fatte. L'*habitus* è il *campo* fatto proprio, interiorizzato sottoforma di schemi mentali, abitudini, modi di fare. Innumerevoli aspetti fanno

parte del nostro *habitus*, come ad esempio, il nostro modo di parlare, la nostra cinesica e prossemica, i nostri gusti, i nostri interessi, i nostri obiettivi e tanto altro. Tutte queste caratteristiche condizionano le nostre esperienze, il nostro modo di viverle e di trarne vantaggio, in ogni sfera del reale. Allo stesso modo, la nostra esperienza tecnologica è strettamente legata al nostro *habitus*, il quale condiziona il modo in cui consideriamo i dispositivi digitali, il modo in cui li utilizziamo, per quali obiettivi, con quale frequenza, e così via. Secondo questo filone di studi, l'*habitus* condizionerebbe ogni aspetto della vita, quindi anche quello legato al digitale. Per questa ragione, il concetto di *habitus* di Bourdieu è diventato centrale nella sociologia contemporanea (Lizardo, 2012), e soprattutto negli studi delle disuguaglianze in campo digitale. Ad esempio, attraverso la trasposizione dell'*habitus* nel contesto degli studi digitali, Robinson (2009) si è dedicata a un'analisi sugli adolescenti americani provenienti da diversi ceti sociali. Attraverso un approccio *mixed-methods* è riuscita ad approfondire quello che lei stessa ha definito come l'*informational habitus* degli utenti adolescenti, rivelando un'enorme differenza esistente tra essi, e che spesso non emerge in superficie, in quanto si tende a considerare le nuove generazioni come uniformemente e costantemente connesse. Queste differenze nel livello di competenze digitali, nell'orientamento all'utilizzo delle tecnologie tradisce profonde divergenze nei contesti di vita complessivi di questi adolescenti (o utenti in generale). In altre parole, Robinson utilizza il concetto di *informational habitus* per riferirsi alle diverse modalità di interazione con le tecnologie nella vita quotidiana, e i diversi modi in cui queste pratiche vengono assorbite dagli utenti. Da qui, un nuovo filone di studi rivolto all'approfondimento circa l'orientamento all'utilizzo della tecnologia, come frutto delle proprie disposizioni individuali, familiari, o, in generale, contestuali. L'*habitus digitale*, quindi, potrebbe essere rappresentato come un continuum tra due estremi: da un lato coloro che utilizzano la tecnologia come una risorsa principalmente rivolta all'*enhancing*, ossia al miglioramento delle proprie condizioni di partenza; dall'altro, ci sarebbero coloro che utilizzano la tecnologia nel tempo libero, con un uso prettamente rivolto al ludico e all'*entertainment* (Robinson, 2009; Lareau, 2011; Micheli, 2015).

Infine, un altro motivo al quale si può attribuire il successo della teoria bourdieusiana nella sociologia contemporanea è sicuramente la sua declinazione del concetto di capitale. Come si è

già constatato nei paragrafi precedenti, l'accezione bourdieusiana del termine si riferisce a qualsiasi tipo di risorsa (sia materiale che immateriale) accumulabile nel tempo e trasferibile da un campo all'altro, al fine di generare ricchezza. Il concetto di capitale bourdieusiano ha ispirato il pensiero secondo il quale la differente accumulazione di risorse che avviene nel *campo offline*, e che in esso genera disuguaglianze, possa accadere anche nel *campo online*, ma non solo. Da questo punto di vista, bourdieusianamente parlando, i due campi (*online* e *offline*) sarebbero strettamente connessi e si influenzerebbero a vicenda. Infatti, diversi studi hanno confermato che le disuguaglianze digitali esistono e sono la conseguenza della diversa accumulazione e disponibilità di risorse digitale presso gli utenti. In particolare, le disuguaglianze digitali sarebbero principalmente riscontrate nelle attività di accesso (Cammaerts et al., 2003) e di utilizzo (Van Dijk, 2006; Van Deursen et al., 2011) dei dispositivi e delle piattaforme digitali.

In questo senso, il capitale è diventato un concetto centrale negli studi sulle disuguaglianze generate negli ambienti digitali. A partire da questa prospettiva, sono nati i primi studi relativi ai legami tra lo status sociale degli utenti (frutto del diverso volume e delle diverse combinazioni di capitale posseduti) e le loro attività online, sotto diversi punti di vista. È proprio da questo filone di studi che nascono, inoltre, i primi tentativi di concettualizzazione del *digital capital*, inteso come un tipo di capitale che era possibile accumulare online (Hamelink, 2000; Van Dijk, 2005; Seale et al., 2006; Morgan, 2010); fino ad arrivare alla concettualizzazione proposta a Ragnedda (2018), e al successivo lavoro volto a definire il *digital capital* come un capitale indipendente rispetto a tutte le altre forme (Ragnedda, Addeo & Ruiu, 2019).

In linea generale, possiamo dire il pensiero bourdieusiano ha avuto una grande influenza sia per la sociologia generale che per le sue sottodiscipline, come per esempio quella della già citata sociologia digitale. I concetti originari di capitale, campo e *habitus* di Bourdieu si sono dimostrati sia attuali, in quanto perfettamente adattabili alla società contemporanea, sia molto efficaci dal punto di vista teorico che metodologico. Questo nuovo punto di vista negli studi del digitale ha gettato le basi per la creazione di una nuova applicabilità del pensiero bourdieusiano e della sua visione relazionale della realtà. Quest'ultima ci permette di comprendere come gli individui si relazionano ai dispositivi digitali; come il loro *habitus* contribuisce a definire tale legame; in che modo gli utenti riescono a creare e accrescere il loro livello di *digital capital*; e

come le disuguaglianze che caratterizzano la loro vita offline possano replicarsi online e viceversa.

Capitolo 2

Digital inequalities, digital divide e digital capital

Premessa

Il capitolo corrente può essere considerato un anello di congiunzione tra l'introduzione al concetto di capitale (con le sue varie forme) e lo studio empirico (collocato nell'ultimo capitolo dell'elaborato) basato sulla rilevazione di un nuovo tipo di capitale, specifico e indipendente rispetto agli altri esistenti, cioè il *digital capital*, nato attraverso l'incessante utilizzo della tecnologia da parte delle persone. L'accumulazione di *digital capital* è innanzitutto frutto della diversa disponibilità e del diverso volume di risorse che gli utenti hanno accumulato durante la loro esperienza digitale. Pertanto, approfondire il tema del *digital capital* implica la conoscenza delle dinamiche di contesto in cui esso si sviluppa, il tipo di rapporto che esso ha con gli altri capitali, e quali sono gli studi precedenti che hanno permesso la sua concettualizzazione. Nelle prossime pagine, seguirà una review della letteratura a partire da concetti-cardine come quello di *digital inequalities*, sorto agli albori degli anni '90 del secolo scorso, e quello di *digital divide*, nato pochi anni dopo per designare una condizione specifica di svantaggio. Entrambi i concetti concorrono a gettare le basi per lo studio e l'approfondimento del *digital capital*.

2.1 Dalle digital inequalities al digital divide

Considerato il ruolo determinante che la tecnologia possiede nella nostra attuale società, parlare del fenomeno delle disuguaglianze sociali prendendo in considerazione esclusivamente gli assi tradizionali della realtà come quello economico, sociale e culturale è considerato riduttivo. Nei nostri giorni l'asse digitale può essere considerato un piano lungo il quale si sviluppano disuguaglianze altrettanto degne di nota. Questo per due motivi: *in primis*, esse impattano sulla vita delle persone tanto quanto gli altri tipi di disuguaglianze; in secondo luogo, le disuguaglianze generate dalla sfera digitale sono spesso legate a tutte le altre forme di disuguaglianza. Pertanto, le disuguaglianze concernenti una particolare condizione di Paese, o contesto specifico, possono essere permeate da divergenze che appartengono *anche* alla sfera digitale.

In altre parole, la società in cui viviamo si trova a fare i conti non soltanto con le disparità economiche, educative, sociali che investono intere classi o specifiche categorie sociali, ma

negli ultimi anni del secolo scorso, è emerso un nuovo tipo di disuguaglianza, cioè quella legata alla sfera digitale, che spesso tende a esacerbare situazioni già ad alto rischio di divario (Van Deursen & Helsper, 2015; Yates, Kirby & Lockley, 2015; Ragnedda & Ruiu 2017). Con l'espressione *sfera digitale*, si fa riferimento a quella realtà sempre più emergente caratterizzata da tutte le esperienze, conoscenze, dispositivi, abitudini legate all'utilizzo della tecnologia. Sulla falsariga di quanto concettualizzato dalla Robinson con il suo *informational habitus* (vedi par. 1.6), si potrebbe parlare di *habitus digitale*¹¹ in senso ampio, inteso come l'insieme dei comportamenti e atteggiamenti naturali che caratterizzano la nostra quotidianità, tesi verso l'utilizzo onnipresente degli strumenti digitali.

Perché parlare di disuguaglianze chiama in causa la sfera digitale? La domanda potrebbe sorgere spontanea soprattutto se si pensa a come la tecnologia venga spesso descritta come strumento di inclusione, come nuova possibilità di beneficiare di innumerevoli vantaggi in diversi ambiti della vita (Anderson et al., 1995; Castells, 2000; Norris, 2001), come veicolo di diffusione, come strumento alla portata di tutti. Infatti, la diffusione capillare della tecnologia, avvenuta soprattutto negli ultimi anni, ci pone di fronte all'illusione che questa rivoluzione non abbia risparmiato nessuno. In realtà, al di là della possibilità di accedere alle tecnologie o meno, il discorso è molto più complesso di quanto si possa immaginare, in quanto implica la messa in gioco di diverse altre sfere legate all'utilizzo del digitale, come quella delle competenze, dell'impegno, della motivazione, dei benefici tratti dal suo uso, e così via. Ognuno di questi aspetti verrà esaminato e approfondito nei paragrafi successivi.

In realtà, l'introduzione di questa nuova tematica nel discorso più ampio delle disuguaglianze non è una novità nel panorama accademico. Al contrario, risalgono ad alcuni decenni fa i primi studi teorici ed empirici che hanno iniziato a interessarsi al ruolo della tecnologia all'interno della società (Venkatesh & Morris, 2000), ai suoi legami con quelli che abbiamo indicato con l'espressione "assi tradizionali" (Clayton & McDonald, 2013), e ai suoi fattori di criticità oltre che alle sue potenzialità (Aagaard, 2017 – in cui viene affrontato l'argomento in ambito educativo).

¹¹ Per ulteriori riferimenti al concetto di habitus, si consiglia la lettura del par. 1.3 del precedente capitolo del presente elaborato.

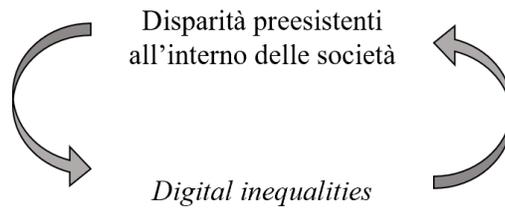
Ad oggi, si è consapevoli che la sfera digitale si configura dal modo in cui familiarizziamo con la tecnologia, dal modo in cui interagiamo con essa e ci impegniamo ad utilizzarla, ma soprattutto dalle condizioni che preesistono a questi aspetti, come il possesso di risorse economiche, o l'essere legato a una rete sociale più o meno ampia, alla possibilità di istruirsi, e così via. L'interconnessione tra queste ultime e la sfera digitale determina l'insorgenza di nuove potenzialità o nuovi divari che oggi non possiamo più ignorare.

Da questo punto di vista, molto vicino alla concezione bourdieusiana della realtà, le *digital inequalities* possono essere considerate come frutto della diversa accumulazione di risorse digitali, sia materiali (come dispositivi tecnologici e infrastrutture digitali) che immateriali (competenze digitali, capacità di risolvere problemi, capacità di creare contenuti, ecc.). Quindi, possiamo interpretare questo tipo di risorse digitali come un altro tipo di capitale (che sarà introdotto a breve), formato dalla loro accumulazione avvenuta nel corso dell'esperienza digitale.

In generale, la letteratura di riferimento ha rilevato che le disuguaglianze digitali (quindi, le diverse possibilità di possesso e di accesso ai dispositivi, le differenti competenze acquisite, il diverso grado di impegno profuso nelle attività digitali, e così via) tendono a rispecchiare le disuguaglianze sociali esistenti in termini di status socio-economico, istruzione, genere, età, localizzazione geografica, status occupazionale e etnia (Robinson et al. 2015), e talvolta ad esacerbarle (Helsper & van Deursen, 2017). In particolare, il filone degli studi relativo alle disparità causate dal digitale si muove verso l'approfondimento del legame esistente tra questo nuovo tipo di disuguaglianza e le altre relative agli assi tradizionali (Al-Muwil et al., 2019; Zdjelar & Hrustek, 2021). Le *digital inequalities* si intrecciano con le disuguaglianze già esistenti all'interno della società, spesso riproducendole se non addirittura rafforzandole (DiMaggio et al., 2004; Sparks, 2013). Questo fenomeno innescherebbe un loop di intrecci e di rimandi che andrebbe sempre a scapito delle fasce sociali più deboli, al contrario favorirebbe coloro che sono più avvantaggiati (Figura 2.1).

Fig. 2.1 Loop tra disparità preesistenti e *Digital inequalities*

Fonte: elaborazione propria



Tra le caratteristiche socio-grafiche più indagate, vi sono l'età (van Deursen & Helsper, 2015; Calderón Gómez, 2019; Walker et al., 2020; Yoon et al., 2020), il livello di istruzione (Van Deursen & Van Dijk, 2013; Haddon et al., 2020), il genere (Blank & Grosej, 2014; Arroyo, 2020), lo status (Ragnedda & Muschert, 2013; Yoon et al., 2020), l'etnia (Chen, 2013; Walker et al., 2020; Elena-Bucea et al., 2021). Dei fattori appena citati, il lavoro di Robinson et al. (2015) ne analizza e approfondisce diversi, facendo riferimento a specifici studi empirici. In primo luogo, durante il corso della vita, gli utenti interagiscono in diversa misura e in diverso modo con i dispositivi digitali. Secondo Bolin (2018), il rapporto instaurato con la tecnologia in fase infantile o adolescenziale potrebbe influenzare le fasi successive della vita degli utenti. Cotten et al. (2014) sostengono che a parità di possibilità di accesso ai dispositivi digitali, i bambini in tenera età riescono a sviluppare pressoché le stesse competenze. In adolescenza, invece, i ragazzi tenderebbero a concentrare la disponibilità di risorse digitali e/o le loro competenze digitali verso attività che potrebbero essere polarizzate in: quelle volte a migliorare se stessi (come studiare, fare ricerche di approfondimento, frequentare corsi, ecc.) o volte all'intrattenimento (come giocare, stare sui social, ecc.) (Micheli, 2015). I risultati emersi da altri studi hanno invece permesso di evidenziare l'importanza della quantità di tempo trascorso con le tecnologie digitali da parte dei ragazzi. A tal proposito, Robinson (2011, 2012) ha sottolineato che i ragazzi appartenenti a classi sociali meno abbienti avrebbero meno opportunità di accedere e utilizzare i dispositivi digitali, e questo impatterebbe negativamente sulle loro possibilità di sviluppare competenze digitali e quindi di trarne vantaggi al pari dei loro coetanei. Lo studio qualitativo di Calderón Gómez (2019) si focalizza sull'uso della tecnologia da parte dei giovani spagnoli. I risultati dimostrano che nonostante il campione sia costituito da giovani

(16-34 anni), è presente una differenza importante nell'utilizzo della tecnologia sulla base di criteri quali il genere, il titolo di studio, e l'occupazione. L'autore propone una tipologia con cinque tipi di utenti: 1 – *Digitally Excluded*; 2 – *Basic Users*; 3 – *Users in Mobility*; 4 – *Cyber Consumers*; 5 – *Cyber Experts*). Robinson (2009) sottolinea la differenza tra adolescenti che sviluppano un basso grado di autonomia nell'esperienza digitale e coloro che invece risultano essere più autonomi.

Allo stesso modo, altri studi (Mesch & Talmud, 2011) dimostrano che un'eccessiva esposizione alla tecnologia potrebbe portare i ragazzi a trascurare le attività formative con conseguente impatto negativo sul rendimento scolastico. Non di meno, l'età adulta potrebbe essere soggetta agli stessi problemi relativi all'eccessiva esposizione alla tecnologia, a lavoro (Chesley, 2014), a casa e/o nel tempo libero (Berkowsky, 2013). Infatti, la fascia d'età adulta si trova a vivere diverse altre forme di *digital inequalities*, poiché potremmo contraddistinguere coloro che riescono a gestire i numerosi flussi di informazioni (a lavoro e/o nel tempo libero) provenienti dai diversi dispositivi digitali, da coloro che invece ne sono sopraffatti e, infine, da coloro che ne sarebbero esclusi, in parte o totalmente (Robinson et al. 2015). Ad ogni modo, la classe d'età più svantaggiata nel rapporto con il digitale è sicuramente quella delle persone più anziane (van Deursen & Helsper, 2015). Esse rischiano di essere tagliate fuori da un contesto sì estremamente importante (in termini di ricerca delle informazioni, richiesta di cure, coltivazione degli affetti, e così via), ma estremamente complesso (Cotten, et al., 2014). Il filone di studi che approfondisce il modo in cui si articola e muta, nel corso della vita, il rapporto tra utenti e tecnologia, è certamente ricco di studi sia teorici che empirici che offrono diversi spunti di riflessione. Quello che emerge dai principali studi presi in considerazione è che durante il corso della vita si ripresentano diverse forme di disuguaglianza digitale che investono, in diversa misura, le fasi della vita degli utenti. Per questa ragione, si può affermare che l'età sia una delle caratteristiche discriminanti in termini di accesso e utilizzo dei dispositivi digitali.

Un altro aspetto importante nella quantità e qualità dell'esperienza con il digitale è l'ambiente familiare. Quest'ultimo, tuttavia, può essere considerato come un aspetto trasversale a tanti altri, come il capitale sociale, economico, culturale e a tanti altri generalmente ereditati dal nucleo familiare nel quale si è vissuti e dalle generazioni precedenti (Putney & Bengston, 2002).

Anche le differenze di genere possono impattare sul legame tra utenti e sfera digitale, gli studi svolti in merito hanno riportato risultati diversi nel corso degli anni e in diverse società. Negli ultimi anni, studi come quello di Blank e Groselj (2014) hanno evidenziato l'esistenza di una differenza di genere relativa all'accesso ai dispositivi digitali, in quanto gli uomini accedevano alla tecnologia più di quanto facessero le donne, e anche con più frequenza (Hargittai, 2010). Tuttavia, studi più recenti hanno dimostrato che questo divario sembra essersi ridotto (Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019). Un'altra interessante differenza di genere emerge in tema di tipi di attività online, in quanto le donne sarebbero più propense a sviluppare dipendenze da social network (Rungta, 2015, Montag et al., 2015; Gui & Büchi, 2019), a causa dell'elevata esposizione a piattaforme per attività di chatting e socializzazione in generale. D'altro canto, in termini di utilizzo della tecnologia, lo studio di Haight, Quan-Haase, e Corbett (2014) ha dimostrato che gli uomini si dedicherebbero a un ventaglio più ampio di attività online rispetto a quello dichiarato dalle donne. Questo comporterebbe da parte degli uomini un vantaggio in termini di competenze acquisite online e potenzialmente sfruttabili in altri contesti sia online che offline. Inoltre, se è vero che l'ambiente online non è altro che estensione dell'ambiente offline, la cui distinzione ormai è sempre più puramente teorica, l'atteggiamento manifestato online non è altro che specchio di quello assunto offline. Robinson et al. (2015) affermano che le donne potrebbero essere più propense a sottovalutare le proprie competenze e abilità legate al mondo tecnologico, e quindi a non sfruttarle a pieno. Infatti, coerentemente con quanto affermato, lo studio di Hargittai e Shafer (2006) dimostra che le donne sono meno propense degli uomini a dichiarare di possedere buone abilità digitali (a prescindere dalle loro reali competenze).

Allo stesso modo, si può porre l'attenzione sul ruolo che il gruppo sociale di appartenenza o l'origine etnica possono giocare nel determinare il rapporto tra gli utenti e la tecnologia. Il riferimento più significativo a tal proposito potrebbe essere quello dello studio di Fuchs e Horak (2008), nel quale si evidenzia che soltanto il 3% degli utenti di Internet vive in Africa, nonostante il continente sia abitato dal 14% della popolazione mondiale. Da ciò si evince l'entità del divario esistente tra i contesti più svantaggiati, come appunto quello africano, e quelli invece più sviluppati, come ad esempio l'Europa, dove la penetrazione di Internet raggiunge circa il

90% delle famiglie (Eurostat, 2022)¹². Tuttavia, anche nei contesti considerati in via di sviluppo possono emergere divergenze importanti che possono essere legate a fattori culturali. Ad esempio, l'essere legati a valori culturali tradizionali, poco aperti alle novità, poco propensi all'apertura può essere una discriminante nell'accesso e nell'utilizzo ai dispositivi digitali. Per questa ragione, in diversi studi (Fairlie, 2004; Gladkova, Vartanova & Ragnedda, 2020; Walker et al., 2020) si è evidenziata l'esistenza di *digital inequalities* sia tra le minoranze etniche delle società multiculturali, sia in Paesi più svantaggiati. Ciò dimostra che il problema relativo alle disparità nate o esacerbate dal contesto digitale non possono essere ingenuamente attribuite a fattori economici (come le divergenze di reddito) o a fattori tecnici (come la presenza o assenza di adeguate infrastrutture in determinati luoghi). Ciò che emerge dall'esistenza del fitto legame tra etnia e *digital inequalities* è più complesso e profondo di quanto si possa immaginare.

Un altro dei fattori predittivi delle *digital inequalities* è l'istruzione. In letteratura, esistono diversi studi che approfondiscono il legame tra il livello di istruzione e l'accesso e l'utilizzo della tecnologia (Van Deursen & Van Dijk, 2014; Blank & Groselj, 2014; Van Deursen, Van Dijk & Klooster, 2015; Haddon et al., 2020). In generale, tra i principali risultati degli studi empirici emerge che il livello di istruzione favorisce positivamente l'esperienza digitale. Secondo Van Dijk e Van Deursen (2013) le persone che hanno titoli di studio più alti si dimostrano più consapevoli delle loro capacità e potenzialità nell'utilizzo di Internet; al contrario, utenti con titoli di studio più bassi risultano essere più incerti e quindi meno propensi a sfruttare le loro potenzialità. Coerentemente con quest'ultimo studio, Helsper e Eynon (2013) approfondiscono un livello superiore (in quanto più complesso da esaminare) dell'esperienza tecnologica, vale a dire l'impegno e la motivazione degli utenti circa lo sviluppo di conoscenze e competenze legate alla tecnologia. I risultati rivelano che, al contrario delle persone con titoli di studio alti, le persone con un livello di istruzione basso erano meno propense ad impegnarsi per acquisire conoscenze tecniche e/o critiche riguardo l'utilizzo di Internet.

¹² La percentuale è stata calcolata su base familiare, e risale a una delle ultime indagini relative all'anno 2019. Fonte: Eurostat. Per ulteriori informazioni si rimanda a: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_ci_in_h/default/table?lang=en

Infine, una delle discriminanti più acute, ma non per questo la più scontata, è il capitale economico, la cui distribuzione si presenta spesso in forma sproporzionata. È risaputo che coloro che partono da situazioni di grave o lieve svantaggio economico sono chiamati ad affrontare maggiori ostacoli per raggiungere una piena partecipazione (economica, sociale, culturale, ecc.) che gli altri, in situazioni più vantaggiose, non sono soliti affrontare. Questi tipi di disuguaglianze vengono traslate e spesso acuitizzate da una sfera all'altra, compresa quella digitale, dando vita a diversi tipi e forme di *digital inequalities* (Golding, 2017). Infatti, se in passato accadeva che le persone meno abbienti venivano spesso tagliate fuori dall'accesso al digitale poiché impossibilitate a potersi permettere un dispositivo tecnologico (Van Dijk, 2005); ad oggi, per fortuna ciò accade con molta meno frequenza grazie al mercato che propone connessioni sempre più veloci e dispositivi sempre più performanti a prezzi economici; e alla conseguente crescente penetrazione della tecnologia negli aspetti quotidiani. Tuttavia, sono nate nuove e più complesse forme di disuguaglianza digitale, come ad esempio la disparità di sviluppo nelle competenze e nelle conoscenze digitali.

Gli studi presi in considerazione testimoniano che la presenza delle *digital inequalities* vanta una storia già lunga vari decenni. Non sarebbe corretto considerare questo tipo di disuguaglianze come frutto degli sviluppi della società digitale degli ultimi anni. Con la maturazione di internet e dei contesti digitali si è vissuta una continua proliferazione di disuguaglianze digitali in diverse sfere del reale. Come si è già in parte anticipato, la democratizzazione della tecnologia non dovrebbe indurre a credere che l'intera popolazione possa trarne i medesimi benefici (Norris, 2001). Questo per una serie di motivi importanti che verranno approfonditi in seguito, e che ora è sufficiente sintetizzare in questo modo: in primis, l'adozione delle risorse digitali non investe l'unanimità della popolazione allo stesso modo, al contrario, specifici segmenti restano più o meno emarginati da tale fenomeno; inoltre, non tutti coloro che possiedono le stesse risorse digitali riescono a sviluppare le stesse competenze legate ad esse; di conseguenza, nessuno beneficia della tecnologia nella stessa misura degli altri (Park, 2014; Van Deursen & Helsper, 2015; Blank & Lutz, 2018).

2.1 Il *digital divide* come divario “multi-dimensionale”

Lo studio delle *digital inequalities* va di pari passo con l’avvento e la diffusione delle ICT, e con i primi segni di una iniqua distribuzione del fenomeno. All’inizio del ventunesimo secolo, è iniziata a diffondersi un’espressione concernente lo svantaggio creato dal digitale, l’altra faccia dell’inclusione digitale, ossia il divario, ormai chiaro, tra coloro che venivano inglobati nella sfera digitale e quelli che venivano invece esclusi. Questa espressione oggi è conosciuta come *digital divide*, il cui significato si è legato nel corso degli anni a diverse definizioni, ma che Van Dijk sintetizza così: “*a division between people who have access and use of digital media and those who do not*” (2020: 11).

Sebbene attualmente sia difficile stabilire chi sia stato il primo a coniare il termine e ad utilizzarlo, esso è stato impiegato in diversi contesti concepito per ricoprire diversi significati (Ragnedda, 2017). Tuttavia, prima della diffusione del concetto di *digital divide* sono stati diffusi e utilizzati altri termini attraverso i quali si tentava di definire la situazione di squilibrio creatasi intorno alla sfera digitale. Come elencato da Van Dijk (*Ibidem*), tra i termini più utilizzati prima del 2000 vi sono *information inequality* (Schiller 1981, 1996), *knowledge gap* (Tichenor et al. 1970), *participation in the information society* (Lyon, 1988). Se da un lato, ad essi si deve il merito di aver avanzato un primo tentativo di descrivere e definire un fenomeno che all’inizio del ventesimo secolo poteva definirsi del tutto nuovo e sconosciuto; dall’altro, essi mancavano di completezza semantica e concettuale, poiché principalmente legati a singoli aspetti di un fenomeno molto più ampio e complesso. Non di meno, nel corso degli anni il concetto di *digital divide* ha subito diversi mutamenti evolvendosi insieme alla sfera digitale e agli studi ad essa affini.

Nei primi anni (1995–2003), gli studi sul *digital divide* si concentravano su aspetti relativi esclusivamente all’accesso ai dispositivi (es. computer) o a Internet (Norris, 2001; Cullen, 2001; Rogers, 2001). Il divario veniva letto e interpretato come una metaforica linea di demarcazione che separava in maniera netta coloro che avevano accesso ai dispositivi digitali (in inglese *haves*) e coloro che invece restavano esclusi (*not have*s) (Wresch, 1996). Questa visione prettamente binaria si sposava con lo scenario di quegli anni, dove soltanto una minima parte della popolazione mondiale accedeva abitualmente a dispositivi tecnologici o a Internet. Si pensi che in Europa negli anni ’90 si contava lo 0,07% di utenti che avevano abitualmente accesso a

Internet (Knoema World Data Atlas, 2015). Come per ogni nuovo dispositivo immesso sul mercato, anche per la tecnologia vale il discorso secondo il quale ad accaparrarsi per primi le novità del mercato tendono spesso ad essere le persone più abbienti, disposti a pagare di più per accedere alle nuove risorse (Rogers, 1962; Bourdieu, 1979). Solo in fase successiva, le fasce della popolazione con redditi più bassi avevano accesso alla “novità” ormai già ampiamente diffusa a prezzi più economici. Dunque, la dicotomia *haves – not have*s introduce il concetto che in letteratura è conosciuto come il *primo livello di digital divide* (Attewell, 2001). Questa espressione raccoglie tutti gli studi relativi all’esistenza e agli effetti del *digital divide* a cavallo della fine degli anni ’90 fino agli inizi del nuovo secolo, in termini esclusivamente di possesso e accesso di dispositivi digitali (Van Dijk, 2005, 2006). Come anticipato, la linea di demarcazione era netta, coloro che possedevano e/o utilizzavano i dispositivi digitali costituivano gli utenti dell’arena digitale, tutti gli altri erano semplicemente esclusi.

I principali studi in merito mostravano l’esistenza di questo tipo di divario come maggiormente influente sulle donne (Kotamraju, 2003; Ono, Zavodny, 2003), sulle etnie minori (DiMaggio et al., 2004), sulle fasce della popolazione medio-basse (van Dijk, 2005), su coloro che avevano ricevuto un’istruzione più scarsa (Cotten & Jelenewicz, 2006). Sulla base degli studi di Tondeur, Sinnaeve, van Houtte e van Braak (2010) e quelli di Villanueva-Mansilla, Nakano e Evaristo (2015), Ragnedda (2020) afferma che il capitale economico, più degli altri tipi di capitale, può essere considerato come la variabile più incisiva per il *primo livello di digital divide*. Questo legame tra capitale economico e *primo livello di digital divide* può essere spiegato dal fatto che quest’ultimo sia un divario molto legato ad aspetti materiali e fisici (come ad es. il possesso o l’accesso a un determinato dispositivo; oppure la possibilità di connettersi ad una rete stabile, e così via). Questi tipi di aspetti e problematiche devono essere analizzate in chiave di accessibilità alle risorse economiche e della loro distribuzione squilibrata presente all’interno della società (DiMaggio et al., 2004; Crenshaw & Robison, 2006; Chinn & Fairlie, 2010). Il *primo livello di digital divide* è quindi conseguenza della cattiva divisione delle risorse, accumulate nelle mani delle classi sociali più ricche, degli uomini che in genere hanno un reddito più alto delle donne, di coloro che appartengono all’etnia predominante su uno specifico territorio, o di coloro che hanno ricevuto un’istruzione migliore (Lenhart, 2000; Robinson, 2012). Nondimeno, anche i fattori personali, come la motivazione, l’interesse, l’intelligenza, l’autonomia dell’uso incidono

allo stesso modo sulla creazione e sul mantenimento del divario (Vand Dijk, 2005); ma non solo, anche l'appartenenza a determinati gruppi sociali può motivare o inibire l'utilizzo del digitale (Schradié, 2011; Blank, 2013).

Come approfondito nel capitolo precedente, dal punto di vista bourdieusiano il possesso e l'accumulazione di capitale in un campo (in questo caso specifico, nel *campo economico*) non sono mai omogenei. La disomogeneità conferisce dei vantaggi ai soggetti possessori di maggiori risorse, facendo sì che il capitale posseduto da questi diventi una forma di vero e proprio potere (Bourdieu, 1986). In questo caso, una maggiore disponibilità di risorse economiche da parte delle categorie sociali più privilegiate conferirebbe loro un vantaggio sfruttabile nell'immediato acquisto e accesso agli strumenti tecnologici. Così, le categorie sociali che detengono più potere, a dispetto di tutte le altre, sono facilitate nel prendere parte alla *società digitale*.

All'alba del ventesimo secolo, con la diffusione della tecnologia il *digital divide* ormai sembrava superato, poiché sempre più utenti possedevano e utilizzavano abitualmente i dispositivi digitali (Van Dijk, 2020). Dal punto di vista accademico, ci fu una perdita di interesse scientifico che portò il concetto di *digital divide* ad essere accantonato. Tuttavia, il dibattito scientifico non si è fermato, anzi, ha intrapreso nuovi percorsi più profondi portando alla luce aspetti che non erano ancora stati indagati. Infatti, se da un lato la diffusione della tecnologia avvenuta nei primi anni del ventesimo secolo permise una diminuzione del *digital divide* conosciuto e studiato come *di primo livello*; dall'altro il fenomeno innescava la nascita di altri tipi di divari che sfuggivano al superficiale studio relativo all'accesso fisico alla tecnologia.

A partire dal 2004, la comunità scientifica ha iniziato un nuovo dibattito sul concetto di *digital divide* sollevando il problema epistemologico circa la necessità di andare oltre lo studio del divario inteso come accesso fisico alla tecnologia (Mossberger et al., 2003; Warschauer, 2003; Selwyn, 2004; Tondeur et al., 2011). Uno dei principali motivi legati a questa nuova spinta è stata l'esistenza di una chiara disparità di competenze degli utenti che navigavano online, percepita come un nuovo tipo di divario. In altre parole, considerata la straordinaria diffusione delle tecnologie anche nelle fasce della popolazione inizialmente considerate meno privilegiate, l'accesso all'arena digitale era pressoché garantito alla maggioranza della popolazione. Tuttavia, possedere un accesso fisico alla tecnologia non può essere considerato come il fine ultimo degli utenti, poiché è importante poter cogliere a pieno tutte le opportunità offerte dal

digitale. Le fasce della popolazione più vulnerabili, nonostante l'accesso a Internet, tendono a non sfruttare tutti i possibili vantaggi offerti dal web principalmente per due motivi: non possiedono le competenze adeguate per farlo, oppure dal punto di vista personale possono essere poco motivati o poco consapevoli delle proprie possibilità (DiMaggio et al., 2001; Ragnedda & Ruiu, 2020).

Quindi, ciò su cui bisognava approfondire era l'ampiezza e la profondità relative alla capacità e alla possibilità da parte degli utenti di sviluppare le necessarie competenze per muoversi nella *società digitale* (Benkler, 2006). Da qui, la nascita del concetto di *digital divide di secondo livello* (Attewell, 2001; Hargittai, 2002) che si riferisce agli aspetti relativi all'alfabetizzazione digitale, nonché agli usi e alle competenze degli utenti relativi alla tecnologia; e che vede il *digital divide* non più come un concetto dicotomico ma come un continuum (Van Dijk, 2005). Il *digital divide di secondo livello* nasce dall'esigenza dei ricercatori sociali di non poter etichettare questo importante gap rilevato in letteratura come un semplice problema di accesso (Ragnedda, 2017). Quindi, il concetto di *digital divide* diventa più elaborato poiché da una prima dimensione (o livello) che contemplava esclusivamente il divario di accesso al digitale da un punto di vista quantitativo, si passa ad un livello superiore, più sofisticato, che concerne i diversi tipi di utilizzi dei dispositivi da un punto di vista qualitativo. Quest'ultimo punto di vista apre la possibilità di tracciare un percorso di studi focalizzato sulla profondità e sull'estensione delle competenze digitali degli utenti. Quali sono i diversi tipi di competenze che determinano le differenze tra gli utenti? E quali sono, invece, i fattori che determinano negli utenti lo sviluppo di diverse competenze digitali?

Per rispondere alla prima domanda, è necessario introdurre gli studi teorici ed empirici che hanno approfondito la qualità dell'uso dei dispositivi tecnologici da parte degli utenti (Benkler, 2006) e delle modalità di utilizzo emersi (Hargittai, 2002, 2010). Da diversi studi emerge il legame tra le caratteristiche sociodemografiche degli utenti e la loro abilità e/o motivazione a sviluppare un ventaglio di competenze digitali. Secondo Hargittai e Walejko (2008), gli utenti maschi più giovani sono soliti sviluppare competenze più complesse come quelle creative e comunicative. In generale, diversi studi sostengono che gli utenti più giovani sono più propensi a sviluppare competenze complesse, soprattutto relative alla creazione di nuovi contenuti come video, immagini, blog e post sui social network (Livingstone & Helsper, 2007).

Per rispondere alla seconda domanda, bisogna fare nuovamente riferimento agli assi tradizionali della società, come quello economico, sociale e culturale, e al modo in cui essi riescono a incidere sul diverso utilizzo della tecnologia, creando o incrementando il *digital divide di secondo livello* (Selwyn 2004; Litt, 2013). In primo luogo, diversi studi (Tondeur, Sinnaeve, van Houtte & van Braak, 2010; Haight et al., 2014; Mariën & Prodnik, 2014; Villanueva-Mansilla, Nakano & Evaristo, 2015; Dutton & Reisdorf, 2019) asseriscono che l'asse culturale è quello più determinante nello sviluppo delle competenze digitali. Ciò dimostrerebbe che le persone con un'istruzione migliore (cioè con più capitale culturale) sarebbero più facilitate nello sviluppo di competenze digitali complesse, come le competenze strategiche e formali (Van Deursen & Van Dijk, 2009), a differenza delle persone con titoli di studio inferiori. Un'altra importante discriminante, come accade anche per il *digital divide di primo livello*, è il genere. Nella prima decade del XXI secolo, sono stati pubblicati diversi studi (Antonio & Tuffley, 2014; Haight et al., 2014; Blank & Groselj, 2014) dai quali emergeva una differenza di genere dove gli uomini sembravano avvantaggiati nell'utilizzo della tecnologia in termini di motivazione, competenze e utilizzi dei dispositivi digitali nella vita quotidiana. Ancora una volta, l'età è una discriminante importante nella possibilità di sviluppare competenze digitali. Numerosi studi dimostrano un uso differente delle tecnologie in base alla fascia d'età di appartenenza degli utenti; in particolare, gli utenti più giovani riescono a sviluppare un ventaglio di competenze più ampio e complesso rispetto agli utenti più adulti e anziani (Peter & Valkenburg, 2006; Livingstone & Helsper, 2007; Van Deursen & Van Dijk, 2009).

Come già anticipato nel paragrafo precedente, nel corso degli anni e degli studi teorici ed empirici è emerso in maniera sempre più evidente il legame tra le disuguaglianze preesistenti (sociali, economiche, culturali, politiche) e il *digital divide*. A tal proposito, l'approccio bourdieusiano può essere fondamentale per studiare e approfondire le dinamiche che intercorrono tra questi *campi* differenti, e i modi in cui si manifestano gli effetti delle disuguaglianze (sia digitali che non). Considerata la convertibilità delle risorse da un campo all'altro (Bourdieu, 1986), i soggetti che possiedono considerevoli risorse immediatamente disponibili (ad es. risorse economiche, culturali, politiche, ecc.) dispongono di un vantaggio tangibile rispetto agli altri; e questo vantaggio permette loro di investire tali risorse nel miglioramento di se stessi in altri campi (come ad es. quello digitale) (DiMaggio & Garip, 2012).

Al contrario, coloro che partono da situazioni già svantaggiate sono spesso destinati a non poter godere dei medesimi vantaggi del resto della popolazione. Per questa ragione, il *digital divide* non deve essere considerato come un concetto da relegare alla sfera digitale, ma piuttosto come un concetto complesso che investe questioni che toccano più aspetti della vita (come quelli economici, sociali, culturali).

A partire dalla definizione di questa nuova prospettiva, nasce un nuovo tipo di divario, che prende il nome di *digital divide di terzo livello* (citato in primis da Robles Morales, Torres Albero & Molina, 2010; Robles Morales & Torres Albero, 2012). Il concetto di *digital divide di terzo livello* si concentra principalmente sui benefici tangibili e intangibili che è possibile trarre dall'esperienza digitale (Wei et al., 2011; Ragnedda, 2017, 2018). La nascita di un nuovo livello di *digital divide* è legata alla consapevolezza, nata a seguito di diversi studi in merito, che i benefici potenzialmente offerti dalla tecnologia non possano essere usufruiti da tutti (Kuttan & Peters, 2003; Ono & Zavodny, 2008; Howard, Busch & Sheets, 2010). Questa condizione non fa altro che determinare disuguaglianze sempre più profonde (Hilbert et al., 2010). Dal punto di vista teorico, Ragnedda (2017) prende in considerazione il *digital divide* di terzo livello mettendo in luce diversi tipi di disuguaglianze causate dalla sfera digitale. Il suo lavoro non solo sottolinea il ruolo della tecnologia nel rafforzamento di divergenze già esistenti all'interno della società, ma pone anche in luce la possibilità che il *digital divide* possa essere la causa di nuove forme di disuguaglianza sociale.

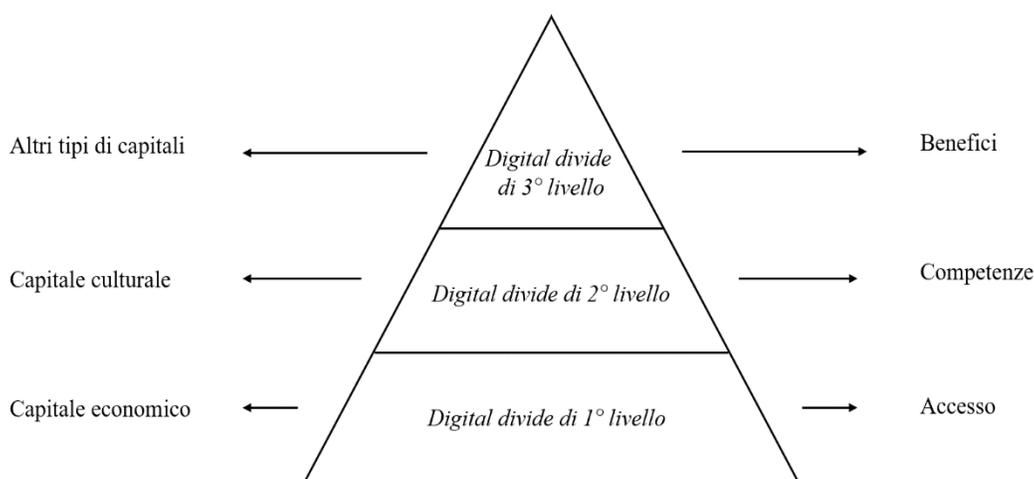
Riguardo i risultati tangibili dell'esperienza online, numerosi studi si sono concentrati su diversi aspetti della vita quotidiana come ad es. quello economico e lavorativo (Hargittai & Hinnant, 2008; Van Deursen & Van Dijk, 2013; Garg & Rahul, 2017), dimostrando che le persone possono migliorare le proprie condizioni per cercare nuove offerte di lavoro, per informarsi sui propri diritti, per mettersi in contatto con autorità, ecc. Altri tipi di studi, invece, hanno approfondito la sfera politica e partecipativa della società, evidenziando come Internet potesse essere uno strumento per incentivare la collettività attraverso azioni di politica partecipativa (Elin, 2003; Townsend et al., 2020; Reddy et al., 2020). Ainin et al. (2015) e Armitage e Nellums (2020) si sono concentrati sullo studio degli aspetti sociali per affermare che l'utilizzo del digitale può restituire vantaggi in termini di ampliamento delle reti sociali, o di rafforzamento delle stesse. Il lavoro empirico di Ragnedda, Ruiu, Addeo e Delli Paoli (2022) offre una visione

ampia sul legame tra esperienza digitale e diversi tipi di capitali (economico, culturale, sociale, politico e personale), mettendo in luce come un'esperienza digitale qualitativamente migliore possa contribuire al miglioramento della propria vita quotidiana in ogni suo aspetto.

Volendo riassumere, il concetto di *digital divide* considerato nella sua multidimensionalità prende in causa un sistema di numerosi aspetti intrecciati tra loro (si veda la Figura 2.2).

Fig. 2.2 Legame tra *digital divide*, capitali e aspetti dei singoli livelli

Fonte: elaborazione propria



In primis, ogni livello di *digital divide* è fortemente interconnesso con gli altri, poiché dalla possibilità di possesso e /o accesso ai dispositivi digitali (primo livello) si possono sviluppare numerose conoscenze e competenze più o meno complesse (secondo livello) grazie alle quali poter migliorare in maniera tangibile le proprie condizioni di vita (terzo livello). Tuttavia, ad incidere sui tre livelli vi sono aspetti economici (come la disponibilità di risorse economiche per poter acquistare dispositivi elettronici); aspetti culturali (come conoscenze pregresse che possono facilitare l'acquisizione di nuove competenze); aspetti sociali (come l'appartenenza a determinate reti sociali che possono incentivare l'utilizzo della tecnologia); aspetti personali

(come la motivazione e l'impegno personale nel determinare la qualità dell'utilizzo della tecnologia); fattori politici (come essere cittadino di uno Stato che limita o vieta l'accesso a Internet); fattori geografici (come essere residenti in una zona/regione/Stato che può facilitare o meno l'esperienza digitale, ad es. attraverso le infrastrutture che permettono la connessione). La fitta rete di ciascuno di questi elementi rende l'esperienza del singolo utente unica. Ciò rinsalda la tesi secondo la quale esistono delle grosse differenze nella sfera digitale, differenze che riguardano l'accesso, l'utilizzo della tecnologia e i benefici tratti da essa.

Tuttavia, la formulazione dei tre livelli di capitale non esaurisce il discorso intorno alle *digital inequalities* e al *digital divide*. Piuttosto, bisogna considerare questi concetti come sfumati e mutevoli, in quanto necessitano di evolversi insieme alla società digitale, e con essa assumere nuove forme e aspetti. Secondo Ragnedda (2017), sebbene la tecnologia sia oggi ampiamente diffusa e il primo livello di *digital divide* sia ampiamente colmato, esistono ancora delle categorie sociali che fanno ancora fatica ad accedere con regolarità ai dispositivi digitali, e ancor di più a sfruttarli per migliorare la qualità della loro vita, come ad es. le persone con basso reddito, gli anziani, gli utenti con un basso livello di istruzione.

Attualmente, gli studi sul *digital divide di primo livello* sono ritornati in auge, approfondendo le problematiche relative all'accesso in chiave più moderna. Diversi studi affermano che l'accesso ai dispositivi digitali può assumere forme diverse, e per questo garantire esperienze diverse (Gonzales, 2016; Van Deursen & Van Dijk, 2019). Ad esempio, Napoli e Obar (2014) declassano l'accesso tramite mobile rispetto a quello effettuato da computer (notebook o pc fisso) poiché ritenuto qualitativamente più scarso in termini di velocità processuale, spazio di archiviazione, qualità dello schermo, ecc. Segue il lavoro di Tsetsi e Rains (2017) che ritiene che l'accesso dai dispositivi mobili non faciliti, o in alcuni casi non permetta, l'utilizzo di funzioni più complesse come la scrittura di un file in Word, la modifica di file multimediali, e così via. Questo tipo di accesso dà modo agli utenti che utilizzano prettamente il mobile di adoperare solo le funzioni più semplici (come ad es. stare sui social network), incentivando un uso più superficiale della tecnologia, basato principalmente sull'intrattenimento (Humphreys, Von Pape & Karnowski, 2013). A tal proposito, nel lavoro di Lutz (2022) vengono riprese diverse ricerche teoriche ed empiriche relativamente recenti che approfondiscono la problematica relativa al *digital divide di primo livello*. Mentre Ragnedda e Ruiu (2020) si

concentrano sulle competenze degli utenti di Internet nel definire il concetto di *digital capital* (che verrà approfondito in seguito), e quindi trasversalmente toccano il concetto di *digital divide di secondo livello*. Calderón Gómez (2021) di recente ha pubblicato uno studio per approfondire il *digital divide di terzo livello* in relazione ai risultati offline dell'uso di Internet.

2.2 Il *digital divide* in Europa: descrizione e analisi del DESI (Digital Economy and Society Index)

Secondo Van Dijk (2020), una delle percezioni errate circa il *digital divide* è che esso generi delle disuguaglianze strutturali immutabili, rendendo impossibile il superamento. Attualmente, il pensiero di Van Dijk sembra essere supportato dall'introduzione di numerose iniziative volte ad abbattere le barriere erette dall'esclusione digitale. La diffusione di nuovi piani e progetti volti all'inclusione digitale intraprese da Stati, scuole, imprese fa ben sperare in un cambiamento di prospettiva che percepisce il *digital divide* come una condizione che può essere migliorata. Oggi le azioni politiche e governative incentrate sull'incentivazione digitale sono considerate necessarie per mitigare le divergenze sociali esistenti (Commissione europea, 2010, 2016, 2018). Negli ultimi anni, sono stati creati numerosi piani di inclusione digitale sia a livello nazionale (*Italia digitale 2026* pubblicato nel 2022 dal governo italiano, *Digital Inclusion Strategy* risalente al 2014 proposto dal governo britannico, *Stratégie nationale pour un numérique inclusif* del 2018 del governo francese, e tanti altri) che a livello internazionale (Digital Compass 2030 sottoscritto dalla Commissione Europea nel 2021, Agenda 2030 sottoscritto dall'ONU nel 2015 che possiede una parte dedicata allo sviluppo tecnologico).

In generale, l'obiettivo di questi programmi è fare in modo che le fasce della popolazione più vulnerabili non vengano lasciate indietro. I cittadini più svantaggiati dovranno avere la possibilità di acquisire le competenze digitali necessarie per sentirsi completamente parte integrante di una società sempre più digitale. Infatti, nella società contemporanea il ruolo della tecnologia è sempre più centrale, in quanto investe innumerevoli processi quotidiani, a partire da semplici scambi di informazioni, passando dalla possibilità di partecipare a un concorso pubblico, fino alla rapidità dei processi di vendita e scambio di merci, e tanto altro. Inoltre, dopo l'avvento della pandemia da COVID-19, questi processi si sono intensificati, e il ruolo della tecnologia è sempre più determinante in ogni sfera della realtà (economica, culturale, sociale,

politica) (Vargo, Zhu, Benwell & Yan, 2020). A tal proposito, coloro che si trovano ai margini del divario dovranno essere supportati al fine di acquisire una posizione più centrale nel processo di inclusione digitale (Pérez-Escolar & Seale, 2022). Le fasce sociali considerate più a rischio del divario sono coloro che possiedono un basso reddito, coloro che possiedono bassi titoli di studio, e generalmente le donne e gli anziani (van Deursen & van Dijk, 2013).

Uno degli obiettivi europei più ambiziosi è formulato all'interno del Digital Compass 2030¹³, programma che nasce dall'esigenza di accelerare il processo di digitalizzazione accelerato sfruttando l'ondata della pandemia da COVID-19 in Europa. Infatti, come dichiarato espressamente nel programma (si veda nota a piè di pagina), il periodo di lockdown con le sue terribili conseguenze ha insegnato al mondo intero che la tecnologia è uno strumento senza il quale non si potrà più vivere. Sotto questo punto di vista, il Digital Compass 2030 nasce come un programma di supporto per i cittadini e le imprese affinché questi riescano a cogliere senza difficoltà tutte le possibilità che la tecnologia offre, come creare o rafforzare legami sociali, cogliere nuove opportunità formative o lavorative, accorciare le distanze geografiche, aprire la propria mente a nuove prospettive, trarre vantaggi economici per la propria attività, condividere e fruire contenuti online, e così via. Entro il 2030 si prospetta l'obiettivo di colmare il fenomeno della povertà digitale nelle zone e fasce della popolazione più emarginate in maniera solidale e sostenibile (presentando l'alternativa digitale come più ecologica e sostenibile).

Affinché le ambizioni disegnate siano raggiungibili, la Commissione Europea ha stabilito che tra le priorità del Digital Compass 2030 ci sarebbe dovuto essere la definizione di:

- 1) Obiettivi digitali misurabili per il 2030;
- 2) Un sistema di monitoraggio volto a delineare le tappe del percorso;
- 3) I mezzi per raggiungere gli scopi prefissati.

In questa sede, si prenderà in considerazione il punto 2) in quanto si ritiene che l'instaurazione di un sistema di monitoraggio condiviso che permetta di quantificare lo stato di digitalizzazione di un'area sia il primo passo fondamentale nella lotta all'esclusione digitale (Carlson & Isaacs,

¹³ Per ulteriori informazioni sul Digital Compass 2030 si rimanda a: <https://eufordigital.eu/library/2030-digital-compass-the-european-way-for-the-digital-decade/>

2018; Calderón Gómez, 2019). Uno dei sistemi di monitoraggio adottati dall'UE a partire dal 2014 è il *Digital Economy and Society Index (DESI)*¹⁴, il quale analizza le competenze digitali dei cittadini europei e descrive i progressi di ogni Stato membro. L'obiettivo principale del monitoraggio è restituire un report annuale sullo stato di digitalizzazione di ciascun Paese europeo, al fine di aiutare ciascuno Stato a migliorare i propri punti deboli e le proprie carenze nel campo digitale. La concettualizzazione e la conseguente quantificazione di questi aspetti è attualmente basata su quattro diverse dimensioni dell'indice DESI. Tuttavia, le dimensioni del DESI sono in continuo adattamento agli obiettivi prefissati, infatti negli anni precedenti al 2021 l'indice contava cinque dimensioni anziché quattro. Mentre, nel 2022 sono stati aggiunti undici nuovi indicatori per misurare in maniera più performante gli obiettivi prefissati. Attualmente le dimensioni del DESI sono (approfondite nella Figura 2.3):

- 1) *Capitale umano*, inteso come l'insieme delle competenze digitali livello base e livello avanzato degli utenti;
- 2) *Connettività*, riferita alla copertura della banda larga fissa e mobile;
- 3) *Integrazione delle tecnologie digitali*, riferita ai processi di digitalizzazione delle imprese (PMI) e commercio elettronico in generale;
- 4) *Servizi pubblici digitali*, riferendosi al grado di digitalizzazione dei servizi rivolti ai cittadini e alle aziende, e all'*e-government*.

Fig. 2.3 Dimensioni e indici relativi al DESI 2022

Fonte: Commissione europea

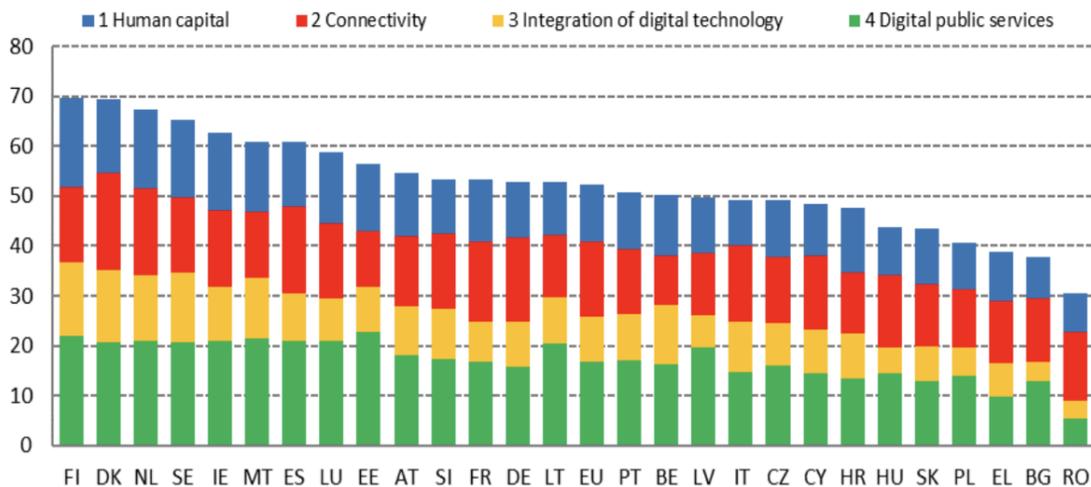
¹⁴ Per ulteriori informazioni o approfondimenti si rimanda a: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/digital-economy-and-society-index-desi-2022>

DESI Dimension	Indicators related to the Path to the Digital Decade proposal
1 Human capital	At least basic digital skills ICT specialists Female ICT specialists
2 Connectivity	Gigabit for everyone (Fixed very high capacity network coverage) 5G coverage
3 Integration of digital technology	SMEs with a basic level of digital intensity AI Cloud Big data
4 Digital public services	Digital public services for citizens Digital public services for businesses

Sulla base delle quattro dimensioni individuate, compresi gli undici indicatori selezionati, il DESI restituisce annualmente un report unico con un'analisi descrittiva ampia che permette di confrontare lo *status digitale* di ciascuno Stato, individuare quelli che sono gli Stati maggiormente a rischio di *digital divide* e esclusione digitale, e quelli più digitalmente avanzati. Inoltre, la Commissione europea produce dei report annuali per singoli Paesi, con l'obiettivo di approfondire le singole realtà di ogni Paese. Attraverso il primo tipo di report descritto, il DESI viene presentato sottoforma di una classifica di Stati Europei con annessi punteggi che vanno da 0 a 80 (si veda la Figura 2.4).

Fig. 2.4 Digital Economy and Society Index (DESI) 2022

Fonte: Commissione europea



Dal grafico si evince che gli Stati europei in vetta alla classifica per digitalizzazione sono la Finlandia, la Danimarca e i Paesi Bassi con punteggi al disopra della media (segnalata nel grafico con alla voce EU), mentre quelli più svantaggiati sono Grecia, Bulgaria e Romania, con punteggi molto al di sotto della media. Pur non trovandosi tra gli ultimi posti, l'Italia non ha comunque una posizione positiva, poiché si trova al di sotto della media europea. Tuttavia, la situazione italiana verrà esaminata e approfondita nel prossimo paragrafo.

In generale, un'attenta lettura del grafico mostra un'Europa che vive il processo di digitalizzazione in maniera disomogenea e frastagliata. Questo dovrebbe essere un risultato negativo per il Digital Compass 2030 che invece ha l'obiettivo di proseguire verso una digitalizzazione più inclusiva, che non lasci nessuno indietro. Dallo stesso report DESI 2022 si evince la chiara ambizione di arrivare ad una sana e omogenea digitalizzazione di tutti i Paesi europei. Tuttavia, la nota positiva emersa dal report stesso è un buon ritmo di avanzamento per i paesi meno digitalizzati che avanzano più veloci degli altri. Infine, una riflessione nata da una lettura più approfondita del grafico sovrastante e da uno sguardo che mira agli studi sul *digital divide* permette di individuare quelli che sono dei parallelismi tra le *digital inequalities* e le disuguaglianze preesistenti. In altre parole, dalla classifica DESI si evidenzia che ancora una volta le *digital inequalities* replicano, se non addirittura rafforzano, le disuguaglianze sociali,

economiche e culturali di una specifica area. Infatti, i Paesi più ricchi e sviluppati tendono ad avere un livello di digitalizzazione maggiore rispetto ai Paesi meno sviluppati.

2.3 Analisi diacronica del DESI: riflessioni per comprendere l'andamento della digitalizzazione in Italia

Approfondire lo status di digitalizzazione dell'Italia ci aiuta a individuare i punti di forza e i punti di debolezza in termini di sviluppo tecnologico della nostra nazione, e a capire come agire per arginare i gap presenti.

Dal rapporto DESI 2022 (basato sui dati del 2021), viene mostrata la posizione dell'Italia tra le più scarse. Nella Figura 2.5, vengono riportati i dati in forma sintetica e complessiva relativi alla posizione e al punteggio italiani relativi al DESI. L'Italia si colloca al 18° posto su 27 Stati membri, con un punteggio di 49,3 su 80 (contro la media europea di 52,3).

Fig. 2.5 Digital Economy and Society Index (DESI) 2022 – ranking Italia

Fonte: Commissione europea

	Italia		UE
	posizione in classifica	punteggio	punteggio
DESI 2022	18	49,3	52,3

Tuttavia, il punteggio generale DESI, come specificato nel paragrafo precedente, è frutto della composizione di quattro diverse sottodimensioni, ciascuna della quale indaga una specifica area del DESI. Per quanto riguarda l'Italia, i punteggi specifici relativi alle dimensioni DESI dell'anno 2022 mostrano aspetti interessanti e degli di riflessione.

Riguardo la dimensione delle *Capitale umano*, nella quale vengono *misurate* le competenze base e specifiche degli utenti, è emerso che per entrambi gli indicatori considerati, "competenze dell'utente di Internet" e "competenze avanzate", l'Italia si colloca al 25° posto su 27 Paesi europei. Dalla lettura del report integrale, si possono approfondire i risultati calcolati in merito alle conoscenze digitali di base e quelle di livello avanzato. A tal proposito, si nota che il 46% degli utenti tra i 16 e i 74 anni ha almeno competenze digitali di base (contro il 54% dell'UE); solo il 23% ha competenze digitali superiori a quelle di base (contro il 26% dell'UE); e il 58% possiede competenze di base per la creazione di contenuti digitali (contro il 66% dell'UE). Questi dati si ricollegano alla tema della complessità delle disuguaglianze digitali, e testimoniano che esse sono molto più complesse di quello che generalmente si immagina; e non riguardano solo il possesso di dispositivi, ma soprattutto la possibilità di sviluppare un ampio ventaglio di competenze per trarne specifici vantaggi concreti.

La dimensione relativa alla *Connettività*, invece, la situazione italiana è completamente ribaltata. Con un punteggio pari a 61,2 (contro la media europea di 59,9), l'Italia si colloca al 7° posto tra gli Stati membri dell'UE. Nell'aspetto relativo alla connettività, il nostro Paese ha avuto dei progressi significativi soprattutto grazie alla presenza di copertura a banda larga senza fili 5G sul territorio urbano, passando da una copertura pari all'8% fino a 99,7% nell'ultimo anno, contro la copertura 5G in Europa che si ferma a 66% nel report DESI 2022 (Commissione europea, 2022). Questo straordinario progresso del Bel Paese è legato principalmente a due motivi: la normativa AGCOM (delibera n. 231/18/CONS) che dal 2008 prevede l'obbligo di copertura 5G sul territorio; e, sicuramente, l'evento della pandemia da COVID-19 ha accelerato un cambiamento che era già in corso. Inoltre, una delle notizie più incoraggianti per quanto riguarda la *Connettività* è che l'Italia è uno dei Paesi più avvantaggiati nel progetto di sostituzione del 4G e nella preparazione al 5G, in conformità con il Piano d'azione 5G per l'Europa. D'altra parte, la posizione italiana in materia di connettività mobile è piuttosto controversa: mentre la copertura della connettività mobile è ancora una delle peggiori in Europa, l'Italia è uno dei Paesi leader nell'accesso solo mobile (con il 23% delle famiglie rispetto all'11% in Europa).

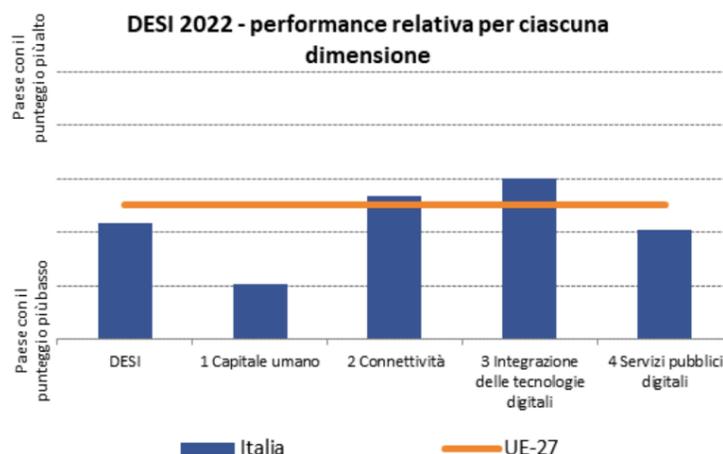
La terza dimensione, *Integrazione delle tecnologie digitali*, vede ancora una volta l'Italia al di sopra della media europea, con un punteggio di 40,7 (rispetto al 36,1 della media europea), e per questo si colloca all'8° posto su 27 Paesi. Tuttavia, la dimensione Integrazione della tecnologia digitale è suddivisa in tre sottodimensioni che mostrano una situazione eterogenea per il Paese: tra i risultati più interessanti, abbiamo quello che vede l'Italia in una buona posizione per quanto riguarda le PMI italiane che hanno almeno un livello base di intensità digitale (60% contro il 55% europeo), e l'uso della fatturazione elettronica da parte delle imprese (utilizzata dal 95% delle aziende italiane rispetto al 32% della media europea); tuttavia, l'uso dei big data è ancora basso (con una media italiana del 9% rispetto al 14% a livello europeo). Questa situazione, per lo più positiva, è legata soprattutto alle politiche volte alla crescita digitale delle imprese italiane. In questo caso, la crescita non può essere considerata un processo del tutto naturale, ma principalmente indotto. Infatti, tale politica è inclusa in un più ampio piano quinquennale denominato "Italia 2025" del Ministro per l'Innovazione Tecnologica e la Digitalizzazione, finalizzato alla trasformazione digitale del Paese.

La quarta dimensione dell'indice DESI, *Servizi pubblici digitali*, restituisce dati ancora piuttosto negativi per la situazione italiana: mentre la maggior parte degli europei si dedica a un'ampia gamma di attività online, l'Italia si colloca al 19° posto su 27. Ciò dimostra che ancora una volta la posizione italiana è al di sotto della media europea (58,5 italiano contro 67,3 europeo su 80). Tuttavia, l'Italia ottiene buoni risultati per quanto riguarda l'offerta di servizi digitali e di dati aperti. Il basso punteggio sembra essere dovuto alla scarsa interazione sia tra gli utenti e i servizi online sia tra gli utenti e le autorità pubbliche che dovrebbero incoraggiare l'uso dei dati pubblici e dei servizi digitali. Ancora una volta, si evidenzia la scarsa cultura digitale in Italia dove invece domina la disponibilità di servizi e infrastrutture.

In generale, la Commissione europea sintetizza l'andamento delle quattro dimensioni del DESI italiano attraverso la Figura. 2.6.

Fig. 2.6 Andamento complessivo delle quattro dimensioni DESI 2022 (Italia)

Fonte: Commissione europea



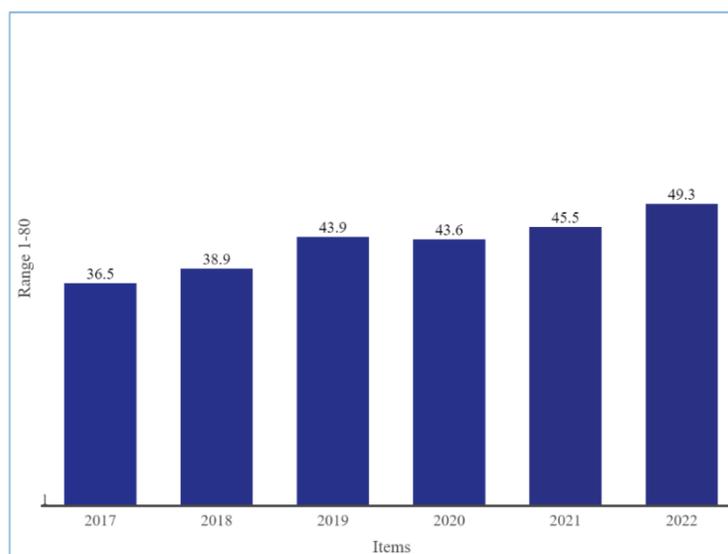
Dal grafico si evince che, su quattro dimensioni complessive, solo due superano la soglia europea, cioè quelle relative alla disponibilità e alla qualità delle infrastrutture e dei servizi digitali offerti (*Connettività e Integrazione delle tecnologie digitali*). L'aspetto più preoccupante è il gap marcato tra la dimensione del *Capitale umano* italiano e la soglia europea. Su questa dimensione è necessario fare due considerazioni: in *primis*, essa è quella che più si allontana dalla media europea, e per questa ragione bisognerà lavorare con più forza e impegno al fine di pareggiare i conti; in secondo luogo, l'aspetto più grave è che questa sia l'unica dimensione prettamente incentrata sulle competenze degli utenti. Il fatto che gli utenti italiani siano così scarsi nello sviluppo e nell'impiego delle competenze digitali a dispetto dell'enorme disponibilità di risorse fa pensare che sia necessario creare maggiore consapevolezza in essi circa la possibilità di sfruttare a pieno una realtà digitale che ha tanto da offrire.

Infine, un'analisi circa l'andamento del DESI italiano, nonché il processo di digitalizzazione della nostra società, ci permette di comprendere quale sia il reale e tangibile progresso svolto dal nostro Paese negli ultimi anni. A tal proposito, è stato elaborato un grafico (Fig. 7) al fine di supportare visivamente il lettore in un ultimo commento. In generale, nonostante la bassa

crescita dei progressi della digitalizzazione negli ultimi sei anni, l'ultimo anno ha visto una piccola accelerazione grazie alla quale l'Italia ha scalato qualche posizione nella classifica europea (passando da un punteggio del DESI di 36,4 su 80 nel 2017 fino a raggiungere un punteggio di 49,3 nell'ultimo anno). Dalla Fig. 2.7 si evince che i miglioramenti più grandi per l'Italia si sono verificati nel passaggio tra 2018 e il 2019 (con uno scarto di 5 punti) e dal 2021 al 2022 (con un'aggiunta di 3,8 punti).

Fig. 2.7 Andamento DESI Italiano dal 2017 al 2022

Fonte: elaborazione propria



In generale, si potrebbe dare al grafico questa lettura: nel corso degli anni, pur restando tra le ultime posizioni europee, l'Italia ha dimostrato di dedicare un certo impegno nel processo di digitalizzazione della società. Questo si è evinto chiaramente nel periodo pre-lockdown dovuto alla pandemia da COVID-19 (2018-2019) e periodo post-lockdown (2021-2022). Il breve periodo di stallo ha permesso all'Italia di scalare la classifica europea DESI di qualche

posizione. Questa piccola rimonta può far sperare che il livello di digitalizzazione in Italia diventi più performante, anche grazie alla ricerca e agli studi empirici in corso che potrebbero puntare i riflettori sulle tematiche digitali.

2.4 Il *digital capital* come strumento per comprendere il *digital divide*

Da una prima lettura del report DESI 2022, si è detto che in Italia il *digital divide* sembra essere legato più alle scarse competenze (di base o di livello avanzato) degli utenti che all'assenza di servizi digitali e/o infrastrutture sul territorio. Infatti, tra le quattro dimensioni di cui si compone di DESI, *Connettività*, *Capitale umano*, *Servizi Pubblici digitali* e *Integrazione delle tecnologie digitali*, l'anello debole della catena sembrano essere proprio le dimensioni relative agli utilizzi del digitale da parte degli utenti. Per cui, in Italia i ricercatori e i politici dovrebbero aumentare l'attenzione in merito sul gap relativo al *Capitale umano* emerso dall'indagine europea. In questo modo, si potrebbero affrontare in maniera più consapevole le vulnerabilità che mettono a rischio il raggiungimento degli obiettivi previsti dal Digital Compass 2030. Uno dei modi più vantaggiosi per conoscere e studiare in Italia il concetto di *digital divide* nella sua multidimensionalità è approfondire la quantità (quindi, quanto tempo trascorrono con la tecnologia, quanti dispositivi utilizzano, ecc.) e soprattutto la qualità (ad es. cosa fanno online, quali sono le conoscenze digitali, come riescono a sfruttarle, quali vantaggi riescono a trarre dal loro utilizzo, ecc.) dell'esperienza digitale degli utenti italiani. In altre parole, proprio perché è superficiale limitare lo studio del *digital divide* alle sole problematiche di accesso ai dispositivi, indagare anche le abitudini circa l'esperienza online, quali social network utilizzano gli utenti, che tipo di contenuti pubblicano e/o leggono, come gestiscono le loro password e iscrizioni ai vari siti, e molto altro può permettere di individuare delle mancanze nelle conoscenze digitali degli utenti. Quindi, più in generale, permette di individuare le discrepanze che rendono debole il processo di digitalizzazione del nostro Paese (in particolare, indebolendo quello che nell'analisi del DESI viene chiamato *Capitale umano*).

Un altro aspetto importante per comprendere meglio le *digital inequalities* sul territorio italiano è approfondire il legame tra l'esperienza digitale (intesa come l'insieme delle attività, abitudini, conoscenze, competenze, *digital literacy*, ecc.) e gli specifici *backgrounds* degli utenti. Come

abbiamo visto nei paragrafi precedenti, la letteratura in merito (Van Deursen & Van Dijk, 2015; Ragnedda & Ruiu, 2020; Ragnedda, Ruiu, Addeo & Delli Paoli, 2022) dimostra importanti parallelismi tra coloro che sono esclusi dalla vita economica, politica, sociale e culturale di un territorio e/o Paese e coloro che sono esclusi dalla realtà digitale. Siccome la società è sempre più digitale, e la distinzione tra società offline e società online è sempre più teorica e sempre meno concreta, è lecito pensare che i contesti online e offline si influenzino a vicenda. Ogni tipo di disuguaglianza sociale può essere replicata nella sfera digitale e viceversa, generando un loop di disuguaglianze che le rende sempre più forti: ad esempio, chi ha meno risorse economiche a sua disposizione, oppure una rete sociale debole e ristretta, oppure chi ha un titolo di studio molto basso può essere a rischio di restare fuori dalla società digitale, e questo potrebbe solo peggiorarne lo status socio-economico e socio-culturale. Per questa ragione è necessario individuare le falle del sistema e cercare di intervenire per far sì che esse siano colmate in entrambi i contesti (sia online che offline, ormai sempre più interconnessi).

Uno dei filoni di studi nato intorno ai temi dell'esperienza digitale e, più nello specifico, ai temi dell'accesso e delle competenze digitali, si è dedicato alla concettualizzazione del *digital capital*, inteso, in generale, come un nuovo tipo di capitale legato al rapporto tra gli utenti e la tecnologia. Quindi, la nascita del concetto di *digital capital* risponde all'esigenza di indagare la dimensione delle pratiche e conoscenze digitali attraverso uno specifico concetto, e alla necessità epistemologica di creare strumenti analitici e metodologici che aiutino a comprendere meglio la *Digital Society*. In particolare, l'introduzione del concetto di *digital capital* in letteratura porta il vantaggio non solo di poter approfondire l'esperienza digitale degli utenti tramite uno strumento empirico costruito *ad hoc*, ma a partire da questo permette di comprendere le disparità nelle competenze e nei risultati, cioè nei possibili benefici che gli utenti potrebbero trarre da tale esperienza. Per cui, l'introduzione di questo concetto nuovo è estremamente utile per aiutare a identificare i fattori che interagiscono con le disuguaglianze sociali (Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019).

2.5 Dalle prime teorizzazioni del concetto di *digital capital* alla prima proposta empirica

Come già anticipato, l'esistenza delle *digital inequalities* e del *digital divide* può essere analizzata da diversi punti di vista: nel primo periodo, la comunità scientifica si è concentrata

sulle problematiche relative all'accesso degli utenti ai dispositivi e a Internet (DiMaggio et al., 2004; Van Dijk, 2005, per citarne solo qualcuno); successivamente, è stato utile approfondire le differenze nell'utilizzo della tecnologia e nelle competenze digitali che gli utenti possiedono (Benkler, 2006; Hargittai, 2002, 2010); infine, riscontrando un legame tra l'utilizzo della tecnologia e diversi benefici (tangibili o intangibili) che gli utenti potrebbero trarre da esso, è iniziata la fase di studi incentrati su questa prospettiva, cioè sui possibili *outcomes* nella vita reale nati dall'esperienza digitale (Ragnedda, 2017, 2018; Ragnedda, Ruiu, Addeo & Delli Paoli, 2022). Attualmente, se da un lato lo studio del *digital capital* può essere considerato come uno strumento estremamente utile, un facilitatore nell'approfondimento della realtà digitale nei suoi aspetti inclusivi ed esclusivi; dall'altro, la sua introduzione in letteratura è stata segnata da diversi riferimenti, abbandoni e riprese nel corso del tempo, portando alla creazione di diverse accezioni del concetto. In questo paragrafo si cercherà di tracciare una linea temporale inclusiva dei principali riferimenti e accezioni che hanno caratterizzato il *digital capital*.

Innanzitutto, il concetto di *digital capital* può essere considerato relativamente nuovo in letteratura. Se la sua concettualizzazione teorica è stata formulata ormai qualche decennio fa, la prima proposta di rilevazione empirica è arrivata solo nel 2020.

Nei primi anni in cui nacquero e si diffusero gli strumenti digitali, soltanto una cerchia ristretta (come impiegati, tecnici, appassionati, ecc.) iniziò ad utilizzarli con una certa regolarità approfittando delle funzioni offerte seppur molto limitate (si pensi alla creazione e modifica di file di testo, oppure alla creazione di contenuti sui primi forum, e così via). Negli anni '90, dopo una prima e rapida diffusione della tecnologia tra la popolazione, i ricercatori sociali iniziarono ad interessarsi e a studiare il fenomeno. È in questo periodo storico che sono nate le prime teorizzazioni di concetti che si sono avvicinati a quello che oggi intendiamo per *digital capital*. Per spiegare bene il suo percorso storico ed epistemologico, sarà utile individuare diversi filoni di ricerca nati da differenti approcci. Il primo filone di ricerca include tutti quegli studi teorici ed empirici che pur trattando del rapporto tra gli utenti e la tecnologia, non individuavano nel possesso di dispositivi digitali e nell'accumulazione di competenze digitali un nuovo tipo di capitale, bensì interpretano questi aspetti come nuove dimensioni di capitali già esistenti. Ad esempio, Tondeur, Sinnaeve, van Houtte & van Braak (2011) si concentrano sugli aspetti relativi

al possesso e all'accesso alla tecnologia (quindi a ciò che abbiamo indicato come *digital divide di primo livello*), considerandoli come dimensioni del capitale economico.

Emmison e Frow attribuiscono al capitale culturale una nuova dimensione legata all'utilizzo della tecnologia: “*the skills and competencies which IT use entails can, we suggest, be conceptualised as a form of cultural capital in their own right*” (1998: 44). A tal proposito, il lavoro di O'Keeffe, citato da Prieur e Savage (2013), associa il capitale culturale all'esperienza digitale introducendo il concetto di *technocultural capital* come “*a type of cultural capital [...] that exists in embodied form in the attitudes and dispositions of individuals to technologies, and in the competencies, knowledge and abilities of those who embody it*” (2009: 39). Allo stesso modo, qualche anno più tardi, lo studio di Paino e Renzulli segue la stessa linea di ricerca: “*we propose that the concept of cultural capital can be updated by including a digital dimension*” (2013: 126). Tutti gli studi accennati, seguendo la teoria critica bourdieusiana, fanno riferimento alle competenze e all'impegno tecnologico come una nuova attribuzione del capitale culturale, che a sua volta viene letto come un capitale *in evoluzione*, dunque, in espansione. Diversi altri studi seguono questo filone di ricerca, dal quale nascono diversi concetti, tutti riconducibili a capitali già esistenti, per lo più facendo riferimento al capitale culturale, come il complesso concetto di *information capital* di Hamelink che secondo l'autore “*embraces the financial capacity to pay for network usage and information services, the technical ability to handle network infrastructures, the intellectual capacity to filter and evaluate information*” (2000: 91); oppure *information habitus* concettualizzato da Robinson (2009) attraverso un esplicito riferimento a Bourdieu, e concerne l'attitudine personale degli utenti ad approcciarsi alla tecnologia; o, infine, *informational capital* di Prieur e Savage (2013), proposto come un'evoluzione moderna del capitale culturale legato alla nuova realtà digitale, o piuttosto come una nuova dimensione ad esso legato. Questo punto di vista è legato al fatto che per utilizzare a pieno le tecnologie sia necessario sviluppare determinate conoscenze al riguardo; e l'accrescimento delle conoscenze personali è uno degli aspetti fondanti del capitale culturale (si veda cap. 1). Inoltre, gli autori di questa tesi hanno giustificato il legame tra capitale culturale e esperienza digitale facendo riferimento ai numerosi studi (il cui approfondimento è stato trattato nei paragrafi precedenti) nei quali si riportava che il capitale culturale può influenzare la qualità

dell'esperienza digitale (Van Deursen & Van Dijk, 2013; Blank & Groselj, 2014). Secondo Ragnedda e Ruiu (2020), si potrebbero rivolgere diverse critiche a questi studi che, per comodità, abbiamo unito in un unico filone teorico. In questa sede, sintetizzeremo le critiche in due punti:

- 1) Gli studi presi in esame sono storicamente collocati in un tempo non ancora maturo per concepire un nuovo tipo di capitale specifico legato alla tecnologia. Per cui, vi è un chiaro riferimento alla realtà digitale come una realtà ancora secondaria ad altri tipi capitali;
- 2) Nonostante qualche tentativo di formulazione teorica di nuovi capitali, gli studi citati trascurano un aspetto costitutivo del concetto di capitale di estrema importanza, vale a dire la sua possibilità di essere convertito in altri tipi di capitali.

Il secondo filone di ricerca raccoglie, invece, tutti gli studi ai quali si deve il merito di aver tentato una prima concettualizzazione di un tipo di capitale *ex novo* legato alla sfera digitale.

Partendo dalla proposta di Selwyn¹⁵ che introduce l'espressione *technological capital* intesa come “*as both a subset of, and an addition to, Bourdieu's cultural, economic and social forms of capital in the information age*” (2004: 355), si può iniziare a percepire un primo passo in avanti verso un'accezione più contemporanea del concetto. In questo caso, i capitali preesistenti (nello specifico, economico, culturale e sociale) vengono considerati come necessari a sviluppare delle competenze per l'utilizzo delle tecnologie. Dunque, il *technological capital* di ciascun utente sarebbe frutto dell'intreccio dei tre capitali posseduti. In seguito, la stessa espressione, *technological capital*, fu proposta da Gilbert come “*the actual or potential collective resources related to ICTs and [...] it largely corresponds with an individual's technological capacity and thus the ability to use ICTs*” (2010: 1005). L'autore si concentrava, quindi, solo sull'aspetto relativo alle risorse potenziali o effettive legate all'esperienza digitale, lasciando fuori molti altri aspetti altrettanto importanti come l'accesso e l'utilizzo dei dispositivi digitali, oppure la motivazione, la predisposizione personale, le conoscenze digitali, e così via.

¹⁵ Nel lavoro di Selwyn (2004) vengono fatti dei riferimenti ai seguenti lavori: Hesketh e Selwyn (1999); Howard (1992)

Tra gli altri tentativi di concettualizzazione, si ricordano quelli sotto l'etichetta di *digital capital*, come quelli di Morgan (2010), Seale (2012) e Park (2017). Il primo introduce il nuovo concetto attraverso un parallelismo con il capitale culturale bourdieusiano, cioè mettendo in relazione il *digital capital* alle tre forme di capitale culturale individuate da Bourdieu: *embodied, instrumental, institutional* (2010: 223). Seale lo definisce come qualcosa che “*is exemplified by individuals investing time in improving their technology knowledge and competencies through informal or formal learning opportunities, as well as a socialisation into technology use and ‘techno-culture’ through family, peers and media*” (2012: 258). Il *digital capital* viene concepito come un know-how tecnologico, raggiunto attraverso la coltivazione di un'ampia rete di rapporti sociali e un investimento temporale (formale e/o informale) volto a migliorare le proprie competenze tecnologiche. L'autrice è interessata a capire come e se il capitale digitale promuova l'inclusione degli studenti disabili. Infine, per la prima volta Park definisce il *digital capital* come un capitale specifico rispetto alle altre forme, descrivendolo come “*an individual's digital technology ecosystem that shapes and guides how a user engages with digital technologies*” (2017: 72). Il *digital capital* di Park è descritto come un capitale a sé stante che, tuttavia, necessita di *poggiarsi* sull'accumulazione di tre tipi di capitali: economico (a supporto dell'accesso materiale ai dispositivi); quello culturale (per disporre di adeguate conoscenze digitali); quello sociale (attraverso il quale sviluppare una buona rete sociale online grazie alla quale ottenere dei benefici trasversali).

Altri tentativi di definizione teorica sono presenti in ambiti di ricerca che si focalizzano sull'economia digitale, come quella di Tapscott, Lowy e Ticoll (2000) che nel loro volume introducono il concetto di *digital capital* per riferirsi all'insieme delle risorse e prodotti accumulati e presenti in un contesto aziendale. Allo stesso modo, Roberts e Townsend (2015) utilizzano la nozione di capitale digitale per descrivere le risorse su cui si basa lo sviluppo dell'economia digitale.

Secondo Ragnedda (2018) e Ragnedda e Ruiu (2020), i tentativi di concettualizzazione del *digital capital* ripresi in precedenza e uniti sotto un unico filone di ricerca sono ancora lontani dalla possibilità di definire il concetto in maniera esaustiva, almeno per due motivi:

- 1) Pur avendo maturato una certa concretezza epistemologica rispetto ai tentativi precedenti, il concetto di *digital capital* proposto negli studi presi in esame è ancora vincolato all'esistenza degli altri tipi di capitali (tranne nel caso del concetto proposto da Sora Park), dai quali risulta dipendente;
- 2) Nessuno dei lavori presenti in letteratura propone di conferire una concretezza al concetto di *digital capital* proposto.

Una delle ultime proposte nasce dalla necessità di superare i gap della letteratura offrendo un concetto di *digital capital* più completo e complesso.

Ragnedda (2017, 2018) introduce un nuovo concetto teorico di *digital capital* giustificando la necessità di introdurre un nuovo capitale specifico, che non sia considerato una sottodimensione o un'evoluzione di altri già esistenti. In primis, risponde ai diversi autori, tra cui Hodgson (2014), che hanno criticato coloro che in letteratura tendono ad abusare del concetto di capitale, estrapolando il concetto dalla sua contestualizzazione economica e storcendolo dal suo significato originale. Ragnedda e Ruiu (2020) affermano che è necessario introdurre un nuovo tipo di capitale, che potremmo definire un nuovo strumento teorico, attraverso il quale esplorare il diverso accumulo delle risorse digitali, sia in termini tangibili (es. dispositivi) che intangibili (es. competenze). In seguito, spiega che nessun altro concetto potrebbe sostituire quello di capitale, poiché ciò che avviene con le risorse digitali ha a che fare con l'accumulazione, la conversione, gli investimenti in termini di tempo ed energie, e infine il raggiungimento di specifici vantaggi. Queste dinamiche si sposano con il concetto di capitale bourdieusiano. Pertanto, il *digital capital* racchiude alcune delle caratteristiche principali che contraddistinguono qualsiasi tipo di capitale (Cfr. *Ibidem*: 18-19).

In questo tipo di approccio, il concetto di capitale è inteso nei termini di Bourdieu (1979), vale a dire un capitale che trascende gli aspetti economici e comprende invece risorse interiorizzate ed esternalizzate in grado di produrre benefici in altre sfere della vita (Ragnedda, Addeo, Ruiu, 2022). Tuttavia, sebbene indipendente, il *digital capital* è fortemente intrecciato con altri tipi di capitali (ad es., quello economico, sociale, culturale, ecc.). Ciò rafforza l'idea di un doppio processo (offline → online → offline) in cui le disuguaglianze offline producono disuguaglianze online, che a loro volta potrebbero rafforzare le disuguaglianze presenti nei contesti offline

(sociali, politici, economici, personali) (Ragnedda, 2017; 2018; Ragnedda, Addeo & Ruiu, 2022).

Dunque, partendo da una visione bourdieusiana del capitale, Ragnedda definisce il *digital capital* come "*a set of internalized ability and aptitude (digital competencies) as well as externalized resources (digital technology) that can be historically accumulated and transferred from an arena to another*" (Ibidem: 2367). Attraverso questa prima definizione potremmo concentrarci almeno su due aspetti fondamentali: il primo relativo alla composizione del *digital capital*, cioè alla sua struttura; il secondo relativo al suo ruolo nel contesto sociale, e più nello specifico a come esso si leghi ad altre sfere della vita.

Riguardo la struttura del *digital capital*, dalla definizione suddetta emerge un capitale complesso. La sua struttura è chiaramente bidimensionale: è l'insieme di risorse tangibili e intangibili che ciascun individuo/utente possiede. Nel primo caso, per risorse tangibili si intende l'insieme di dispositivi digitali hardware e software di cui gli utenti dispongono (presentata sotto il nome di *digital access*); nel secondo caso, le risorse intangibili sono invece legate all'esperienza digitale soggettiva, quindi capacità e competenze nello svolgere attività digitali online e offline (analitiche, computazionali, di *problem solving*, ecc.) strettamente personali e legate ad uno specifico *know-how* (concettualizzate attraverso il nome *digital competences*).

Da una prospettiva più ampia, il *digital capital* contribuisce al miglioramento delle opportunità di vita creando un ponte tra i contesti online e offline:

- 1) Dal punto di vista sociale, le attività online producono benefici sociali come opportunità di socializzazione, di creazione di nuovi legami e/o di rafforzamento di legami già esistenti. Si pensi ad esempio, alla pubblicazione di contenuti sui social network, all'iscrizioni a blog o forum, alle chat singole o di gruppo dove poter interagire, ecc.;
- 2) Da punto di vista economico, le attività online possono essere fondamentali per il conseguimento di benefici economici come opportunità di trovare lavoro o un'occupazione migliore di quella che si possiede, di accedere a servizi online, di fare acquisti online;

- 3) Dal punto di vista politico, la tecnologia può essere uno strumento utile nella possibilità di trarre benefici politici come rafforzare la cittadinanza, partecipare alla vita democratica;
- 4) Dal punto di vista personale, l'utilizzo della tecnologia si considera importante nel nutrire la persona contribuendo al suo intrattenimento, alla sua forma fisica e alla sua salute. Ad esempio, dando modo agli utenti di guardare un film, di iscriversi ad un percorso fitness, a prenotare visite mediche, ecc.;
- 5) Dal punto di vista culturale, infine, le attività online possono donare enormi benefici culturali agli utenti attraverso il miglioramento delle loro conoscenze in qualsiasi ambito, partecipando ad attività culturali, a corsi online, e così via.

Questo secondo aspetto apre una prospettiva che vale la pena di approfondire nel prossimo paragrafo.

Infine, negli ultimi anni si è avviato un vero e proprio filone di ricerca sulla base della proposta di Ragnedda (2018) del concetto di *digital capital*. A tal proposito, sono stati pubblicati diversi studi che riprendono il concetto. Dal punto di vista teorico, lo studio di Calderón Gómez (2021) propone due differenti tipi di *digital capital*, cioè un *embodied digital capital* costituito dall'insieme delle conoscenze, abitudini, interessi, motivazione che gli utenti incorporano in sé; e un *objectified digital capital* che racchiude la parte materiale e, appunto, oggettivata del capitale, quindi, tutti i dispositivi e infrastrutture legate alle tecnologie. Questi due diversi stati del *digital capital* individuati dall'autore richiamano le due sottodimensioni del concetto originale, cioè *digital access* e *digital competences*.

Dal punto di vista empirico, tra quelli più recenti riportiamo quello di Leguina, Mihelj e Downey (2021) che studia il ruolo del *digital capital* nei processi di convertibilità delle risorse tra un capitale e l'altro. Inoltre, lo studio ha l'obiettivo di approfondire i legami tra digitalizzazione, capitale culturale e stratificazione sociale, indagando le *digital inequalities* nei contesti culturali (nello specifico, le biblioteche pubbliche). Lo studio di Oluwatimilehin, Evans, Singh e Leung (2021), partendo dalla concettualizzazione del *digital capital* di Ragnedda, propone una ricerca empirica quantitativa con focus sull'ambiente accademico. In particolare, lo studio si concentra sulle difficoltà emerse durante il periodo COVID-19, sulle competenze e sugli strumenti

necessari alla didattica online. Infine, Bannykh e Kostina (2022) si dedicano ad un lavoro comprensivo di approcci teorici e metodologici utilizzati nella concettualizzazione e poi nello studio del *digital capital*.

2.6 Intersezioni tra diversi tipi di capitali: feedback retroattivo tra *digital capital* e gli altri capitali

L'evoluzione delle tecnologie ha portato dei profondi cambiamenti nella nostra società, a partire dalla creazione di nuove professioni al modo di gestire le relazioni sociali, dall'apertura di nuovi canali di vendita al modo di fare didattica, e tanto altro. Questo ha portato alla necessità di accedere ai dispositivi digitali, a sviluppare determinate competenze per poterli gestire ma non solo, ha fatto sì che ognuno di noi si abituasse a vivere quotidianamente immerso nel mondo digitale, e a non poter fare a meno di esso. Questa premessa è fondamentale per capire che la fitta rete di interconnessioni tra più contesti, più persone, più dispositivi ha fatto sì che venissero create, accumulate e trasferite nuove risorse legate all'ambito digitale. Con ciò, si arriva all'accostamento di questi fenomeni a una vera e propria forma di capitale, il cui concetto è legato alle azioni di accumulo, trasferimento e conversione delle risorse (Bourdieu, 1986).

Tuttavia, questo nuovo capitale, che prende il nome di *digital capital*, pur essendo specifico e indipendente rispetto a tutte le altre forme di capitale (Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019), possiede dei profondi legami con esse. In particolare, questi tipi di legami possono essere spiegati a partire da due punti di vista differenti:

- 1) Le condizioni socioeconomiche e socioculturali degli utenti condizionano il modo in cui essi si approcciano alla tecnologia (Fig. 2.8);
- 2) Il modo in cui gli utenti utilizzano e sfruttano le risorse tecnologiche può migliorare le loro condizioni socioeconomiche e socioculturali (Fig. 2.9).

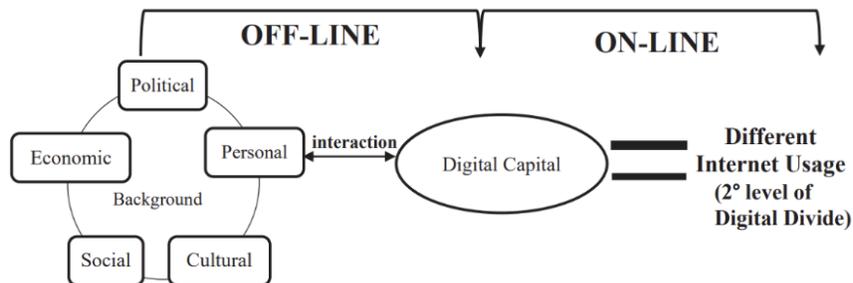
Da qui nasce l'espressione *double loop* introdotta da Ragnedda (2020) per riferirsi alla circolarità delle sfere del reale e alla ciclicità delle risorse che vengono trasferite dall'una all'altra sfera, permettendo alle persone di investire sulle risorse disponibili al fine di migliorare le proprie condizioni di vita. Delle due prospettive differenti citate, soltanto la prima è stata ampiamente affrontata in letteratura, con lavori che hanno largamente dimostrato la stretta

interconnessione tra queste sfere. In particolare, il par. 2 di questo capitolo ha approfondito il discorso delle *digital inequalities* raccogliendo diversi contributi che hanno approfondito come le disparità presenti nella società possono replicarsi nel mondo online, contribuendo a esacerbare dei divari già di per sé problematici (per citarne alcuni: DiMaggio et al., 2004; Van Dijk, 2005; Van Deursen & Helsper, 2015; Ragnedda & Ruiu, 2020). Di seguito vengono riportati alcuni esempi.

Dal punto di vista del legame tra capitale economico e *digital capital*, diversi lavori hanno riconosciuto l'esistenza di un'influenza che il capitale economico avrebbe sul *digital capital*, o meglio, sull'esperienza digitale in generale. Gli studi come quelli di Helsper e Reisdorf (2017) e di Van Deursen, Helsper, Eynon, e Van Dijk (2017) dimostrano che le persone che vivono in condizioni di svantaggio economico tendono ad avere un'esperienza digitale limitata. Ad esempio, persone con un livello di capitale economico molto basso potrebbero non avere la possibilità di accedere a dei dispositivi digitali, e questo impedirebbe loro di utilizzarli per cercare lavoro o per informarsi, per acculturarsi, o per fare qualsiasi altra cosa che possa migliorare la loro posizione. Questo comporta un'esclusione ancora più netta di queste persone che si troverebbero a vivere ai margini della società (sia online che offline). Quanto appena detto, si collega al par. 2.1 di questo capitolo dove si è parlato del legame tra capitale economico e *primo livello di digital divide*, in quanto la mancanza di risorse materiali tende ad escludere una fetta della popolazione dall'accesso fisico alla tecnologia. Riguardo il rapporto tra capitale culturale e *digital capital* il discorso è molto simile. Si dà il caso che una fascia di utenti abbia un titolo di studio elevato, ad esempio la laurea magistrale, e quindi possieda già delle conoscenze di base trasversali che possano essere sfruttate in più contesti, queste potranno favorire anche l'esperienza digitale. A tal proposito, la letteratura afferma che coloro che possiedono un livello di capitale culturale alto, avranno più possibilità sia di adoperare le proprie conoscenze per l'utilizzo della tecnologia, sia di acquisirne delle nuove, con l'obiettivo ultimo di sfruttarle per migliorare le proprie condizioni di vita (Van Deursen & Van Dijk, 2013; Haddon et al., 2020). La Fig. 2.8 riportata di seguito illustra la prima parte del *double loop* nel quale viene esplicitato il legame tra i capitali preesistenti e l'esperienza digitale (*digital capital*).

Fig. 2.8 I parte del loop: L'influenza dei capitali preesistenti sul *digital capital*

Fonte: Ragnedda (2020)



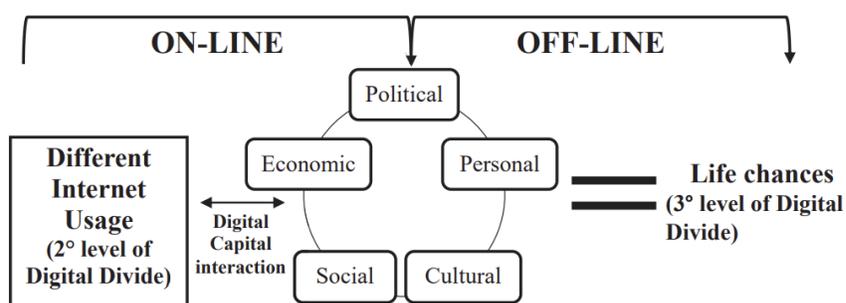
Per questo motivo, secondo Ragnedda (2017) Internet tenderebbe a favorire chi è già in qualche modo privilegiato nella società. Dunque, il *digital capital* produce disuguaglianze di diversa natura o rafforza quelle già esistenti.

L'altra faccia della medaglia, quella non ancora affrontata in questo elaborato, è come il *digital capital* potrebbe influenzare (rafforzando o indebolendo) le condizioni socioeconomiche e socioculturali degli utenti. A differenza del primo punto, questa strada sembra essere meno battuta. Infatti, i diversi lavori citati si sono concentrati sulle relazioni tra le precondizioni sociali, economiche e culturali degli utenti e la loro esperienza digitale, le quali spesse volte conducono all'insorgenza di situazioni di *digital inequalities*. Tuttavia, secondo Ragnedda (2020), l'aspetto nuovo e fondamentale su cui si deve prestare attenzione è la seconda parte del loop, costituita dall'influenza che il *digital capital* può operare sulle altre forme di capitale. In particolare, considerato degno di nota è il modo in cui questo legame potrebbe generare risultati tangibili utili al miglioramento della vita degli utenti. Dalla Fig. 2.9, il *digital capital* può essere visto come un "capitale ponte", poiché i diversi tipi di utilizzi della tecnologia, e quindi, la quantità e la qualità delle competenze digitali sviluppate, impattano sulla realtà offline e su tutti

gli altri tipi di capitali, in questo modo apportando reali benefici per il miglioramento della vita degli utenti.

Fig. 2.9 Il parte del loop: L'influenza del *digital capital* sugli altri tipi di capitali

Fonte: Ragnedda (2020)



In parole più brevi: questa figura rappresenta la stretta interconnessione tra la realtà online (tradotta in termini di *digital capital*) e quella offline (benefici sui capitali preesistenti), tanto quanto la realtà offline (le precondizioni socioeconomiche e socioculturali) è interconnessa con quella online (utilizzo della tecnologia in termini di *digital capital*) illustrata nella figura precedente (Fig. 2.8).

Dal punto di vista empirico, attualmente si sta avviando un nuovo percorso di ricerca che vede i primi tentativi di rilevazione empirica del legame tra *digital capital* e gli altri capitali preesistenti e in che modo questo legame può migliorare la vita delle persone. In primis, è interessante prendere in considerazione un lavoro di Calderón Gómez (2021) nel quale, attraverso uno studio qualitativo (con 30 interviste in profondità), indaga il legame tra capitale economico, sociale culturale con il *digital capital*. Dai risultati emerge un ruolo fondamentale del *digital capital* nei processi di conversione tra capitali. Allo stesso modo, lo studio di

Ragnedda, Ruiu, Addeo e delli Paoli (2022) si propone di approfondire il modo in cui il *digital capital* può impattare sulle sfere (economiche, sociali, culturali, politiche e personali) della vita delle persone. Lo studio si basa sul principio di convertibilità del capitale di Bourdieu (1986) e procede attraverso uno studio quantitativo su un campione rappresentativo della popolazione in UK. I risultati sono positivi e dimostrano delle relazioni statisticamente significative tra gli indici dei capitali (*digital capital* e tutti gli altri tipi di capitali). Lo studio rappresenta una prima dimostrazione del fatto che le persone che hanno livelli più elevati di *digital capital* hanno maggiori probabilità di trarre maggiori benefici dall'uso di Internet nelle cinque sfere di vita considerate (economico, sociale, culturale, politico e personale).

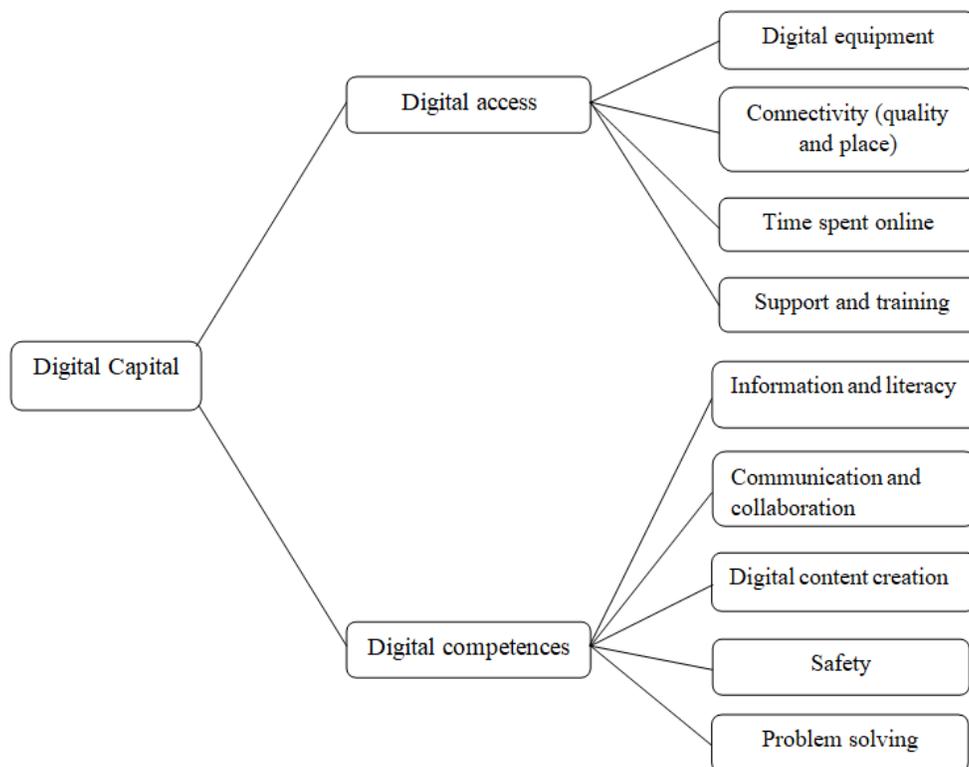
2.7 Rilevazione empirica del *digital capital* in UK: ricerca

Gli studi di Van Dijk (2005, 2006), di Park (2017) e gli altri presi in considerazione nei paragrafi precedenti, sebbene utili a spiegare come gli scenari economici, politici e sociali influenzino e determinino il nostro modo di approcciarci alla tecnologia, di possedere e gestire strumenti tecnologici, sembrano, in realtà, gravare su dei limiti importanti. Tra i principali limiti ripetiamo quello di non considerare il *digital capital* come un capitale specifico e indipendente rispetto agli altri capitali esistenti. Il primo tentativo di concettualizzazione del *digital capital* come un capitale specifico, come già anticipato, è stato avanzato da Ragnedda (2018). Esso costituisce il punto di partenza attraverso il quale Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019) si dedicano al primo tentativo di rilevazione empirica del concetto di *digital capital*. In particolare, l'assunto chiave del lavoro che darà vita ad un vero e proprio filone di ricerca è: il *digital capital* è un capitale che non necessita di mediazioni di altri capitali; un capitale, appunto, indipendente, e per tale ragione può essere isolato e studiato empiricamente.

In altre parole, la proposta teorica ed empirica di Ragnedda (2018, 2019) e Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019) del concetto di *digital capital* nasce dal duplice obiettivo di voler colmare i gap presenti in letteratura e di creare uno strumento *ad hoc* che permetta di approfondire l'esperienza digitale degli individui con il fine ultimo di individuare le fasce della popolazione più a rischio di *digital divide* (Carlson & Isaacs, 2018; Calderón Gómez, 2019). La figura (Fig. 2.10) illustra le parti di cui si compone la definizione operativa di *digital capital* elaborato dagli autori.

Fig. 2.10 Le componenti costitutive del *digital capital*

Fonte: Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019)



Le due sottodimensioni, *Digital Access* e *Digital Competences*, richiamano la natura bidimensionale del *digital capital*: la prima sottodimensione, *Digital Access*, ha a che fare innanzitutto con l'esperienza concreta dell'accesso e dell'utilizzo dei dispositivi tecnologici, ma anche alla qualità di tale esperienza, nonché la possibilità di poter contare su aiuti da parte di terzi; e, infine, alla quantità della stessa, cioè quanto tempo che si è trascorso online (in questo caso ci si riferisce all'arco temporale trascorso dalla prima esperienza con le tecnologie digitali fino ad oggi; da non confondere con il tempo speso quotidianamente online). In maniera più

dettagliata, questa sottodimensione biforca in quattro differenti sub componenti, nonché indicatori del concetto generale di *digital capital*: *Digital equipment*, *Connectivity*, *Time spent online*, e *Support and training*. La sottodimensione delle *Digital Competences*, ispirata al DigComp2¹⁶, richiama la natura intangibile del *digital capital*, vale a dire le abilità e competenze che gli utenti possiedono e che accrescono di volta in volta grazie all'esperienza, definite nelle seguenti sub componenti: *Information and literacy*, *Communication and collaboration*, *Digital content creation*, *Safety*, e *Problem solving*.

Il progetto si componeva di due domande di ricerca: la prima riguarda la possibilità di rilevare il *digital capital* come capitale specifico e indipendente rispetto agli altri tipi di capitali (culturale, politico, personale, economico); la seconda riguarda la possibilità di validare il concetto di *digital capital* attraverso delle specifiche ipotesi di ricerca circa possibili associazioni tra il *digital capital* e le variabili socioeconomiche e sociodemografiche considerate rilevanti (età, genere, livello di istruzione, reddito, area di residenza).

Riguardo la prima domanda di ricerca, attraverso un'analisi dei componenti principali è stato creato un indice di *digital capital*, che è stato successivamente testato attraverso una procedura di *construct validation* (applicando delle analisi bivariate tra l'indice e le variabili sociodemografiche e socioeconomiche). I principali risultati hanno mostrato, innanzitutto, che il *digital divide*, da cui deriva in parte il *digital capital*, è basato sulle differenze economiche, sulle differenze generazionali, quindi d'età, e anche sull'area in cui si risiede e si vive. Inoltre, la ricerca ha portato sostegno alla tesi che, sia dal punto di vista teorico che dal punto di vista empirico, il *digital capital* deve essere considerato come un capitale a sé stante, cioè autonomo; e per tale ragione può essere teorizzato e rilevato empiricamente come un capitale specifico. In secondo luogo, come hanno mostrato i risultati del processo di validazione per costrutto del *digital capital*, seppur debba essere considerato come un capitale indipendente, esso è fortemente legato alle variabili socioeconomiche e sociodemografiche, nonché “*the traditional axes of social inequalities*” (Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019: 19).

¹⁶ Per ulteriori informazioni si rimanda a: https://joint-research-centre.ec.europa.eu/digcomp_en

III Capitolo:

Una ricerca empirica sul *digital capital* nel contesto italiano

Premessa

Il crescente utilizzo dei dispositivi digitali nella vita quotidiana offre molteplici interrogativi e spunti di riflessione. Uno di questi è la mancanza di una corretta e omogenea diffusione della tecnologia all'interno della società contemporanea, a causa dell'esistenza delle *digital inequalities*.

Da almeno un decennio, le istituzioni governative si sono adoperate per cercare di ridurre al minimo queste situazioni di disparità legate alla sfera digitale. A tal proposito, si ritiene che l'instaurazione di un sistema di monitoraggio che permetta di quantificare lo stato di digitalizzazione di un'area sia il primo passo fondamentale nella lotta all'esclusione digitale (Carlson & Isaacs, 2018; Calderón Gómez, 2019). Dall'indagine DESI 2022¹⁷, è emerso che la situazione dell'Italia non è delle migliori: posizionata al diciottesimo posto su una classifica di 27, possiede un punteggio al di sotto della media europea, cioè 49,3 contro la media UE di 52,3. Nonostante la rimonta segnalata dalle indagini degli ultimi anni¹⁸, la condizione italiana rimane negativa. Le competenze digitali degli utenti italiani restano tra le peggiori se paragonate agli altri utenti europei.

Al fine di comprendere con maggiore consapevolezza il risultato negativo dell'Italia, e i fenomeni legati alle *digital inequalities* esistenti nel contesto italiano, si ritiene necessario avviare uno studio approfondito sul rapporto tra le tecnologie e gli utenti italiani. Il presente elaborato ha l'obiettivo di seguire il filone di ricerca avviato da Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019), per rilevare empiricamente il *digital capital* sul territorio italiano. Lo studio del *digital capital* in Italia potrebbe essere uno strumento prezioso al fine di quantificare e rilevare a livello individuale il legame (in termini di competenze sviluppate, utilizzi praticati e dispositivi posseduti) tra gli italiani e il digitale. Inoltre, lo studio empirico sul *digital capital* in Italia potrebbe essere un punto di partenza per identificare le aree più a rischio di *digital divide*, ma

¹⁷ L'indagine fa riferimento ai dati raccolti relativi all'anno 2021.

¹⁸ Per eventuali approfondimenti si rimanda al par 2.3 del capitolo precedente.

anche a rischio di disuguaglianze sociali, economiche, educative, *etc.*, essendo una realtà specchio dell'altra. Dunque, una volta identificate le falle, si potrebbe procedere con la formulazione di strategie *ad hoc* per ridurre il livello del *digital divide*.

3.1 Disegno della ricerca

Come già ricordato in precedenza, il presente lavoro empirico si basa sul recente lavoro di Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019), che hanno operazionalizzato il concetto di *digital capital* attraverso una ricerca condotta su un campione rappresentativo di cittadini del Regno Unito. I risultati hanno dimostrato l'affidabilità della definizione operativa, avvalorando la tesi secondo la quale il *digital capital* possa essere empiricamente rilevato come un capitale specifico.

Il lavoro empirico presentato in questo elaborato nasce grazie ad un progetto a carattere internazionale che prende il nome di “DigiCapItaly” e che vede la collaborazione di tre sedi accademiche, di cui due in Italia (Università degli Studi di Napoli – “Federico II” e Università degli Studi di Salerno), e una in UK (*Northumbria University*). Il progetto, finanziato dall'Università degli Studi di Napoli – “Federico II”, ha permesso di studiare il *digital capital* su un campione rappresentativo della popolazione italiana.

Seguendo questo nuovo percorso di ricerca, il presente lavoro riprende le definizioni concettuali ed empiriche del *digital capital*, con il duplice obiettivo di:

- Rilevare il *digital capital* per la prima volta nel contesto italiano, considerato dall'analisi europea sul DESI come a rischio *digital divide*;
- Validare il concetto di *digital capital* attraverso una procedura di *construct validation*, che ne stimi il grado di associazione con le variabili socio-economiche e socio-demografiche considerate rilevanti.

Nello specifico, tali obiettivi di ricerca considerati sono stati tramutati e approfonditi in specifiche domande di ricerca, adottate nel seguente ordine:

RQ1. È possibile ricavare un'ulteriore prova della validità del concetto teorizzato ed elaborato dalla ricerca in UK? Se sì, esistono eventuali differenze a livello descrittivo tra il campione inglese e quello italiano?

RQ2. Il *digital capital* è legato ad altri tipi di capitali (economico, sociale, culturale, politico e personale)? Se sì, che tipo di relazione sussiste tra essi?

RQ3. È possibile passare dall'elaborata definizione operativa del *digital capital* a una scala compatta da poter utilizzare in differenti contesti e finalità di ricerca?

In generale, il percorso di ricerca avviato ha l'obiettivo di iniziare a segnare un nuovo percorso di studi anche in Italia, dove la consapevolezza di determinati divari (grazie ai dati ricavati dalle analisi) potrebbe sensibilizzare i protagonisti di questo disagio (utenti o Enti superiori) al fine di neutralizzare i problemi legati in primis all'uso della tecnologia, e poi agli altri aspetti della vita.

3.1.1. Metodo

Con l'obiettivo di analizzare il concetto di *digital capital* su larga scala sulla popolazione italiana, si è scelto di adottare un approccio quantitativo (Corbetta, 2014) basato sulla *web survey* (Gobo & Mauceri, 2014). Quest'ultima scelta è legata a un duplice motivo: *in primis*, l'utilizzo del canale digitale ha permesso di raggiungere un'ampia fetta della popolazione in un breve lasso di tempo; allo stesso modo, ha consentito di selezionare una categoria di intervistati con una minima soglia di *digital capital*, lasciando fuori tutti coloro che non hanno alcuna dimestichezza con la tecnologia. Tuttavia, sarebbe altrettanto interessante avviare un ulteriore filone di studi che possa approfondire le realtà caratterizzate da una situazione di completo *digital divide*.

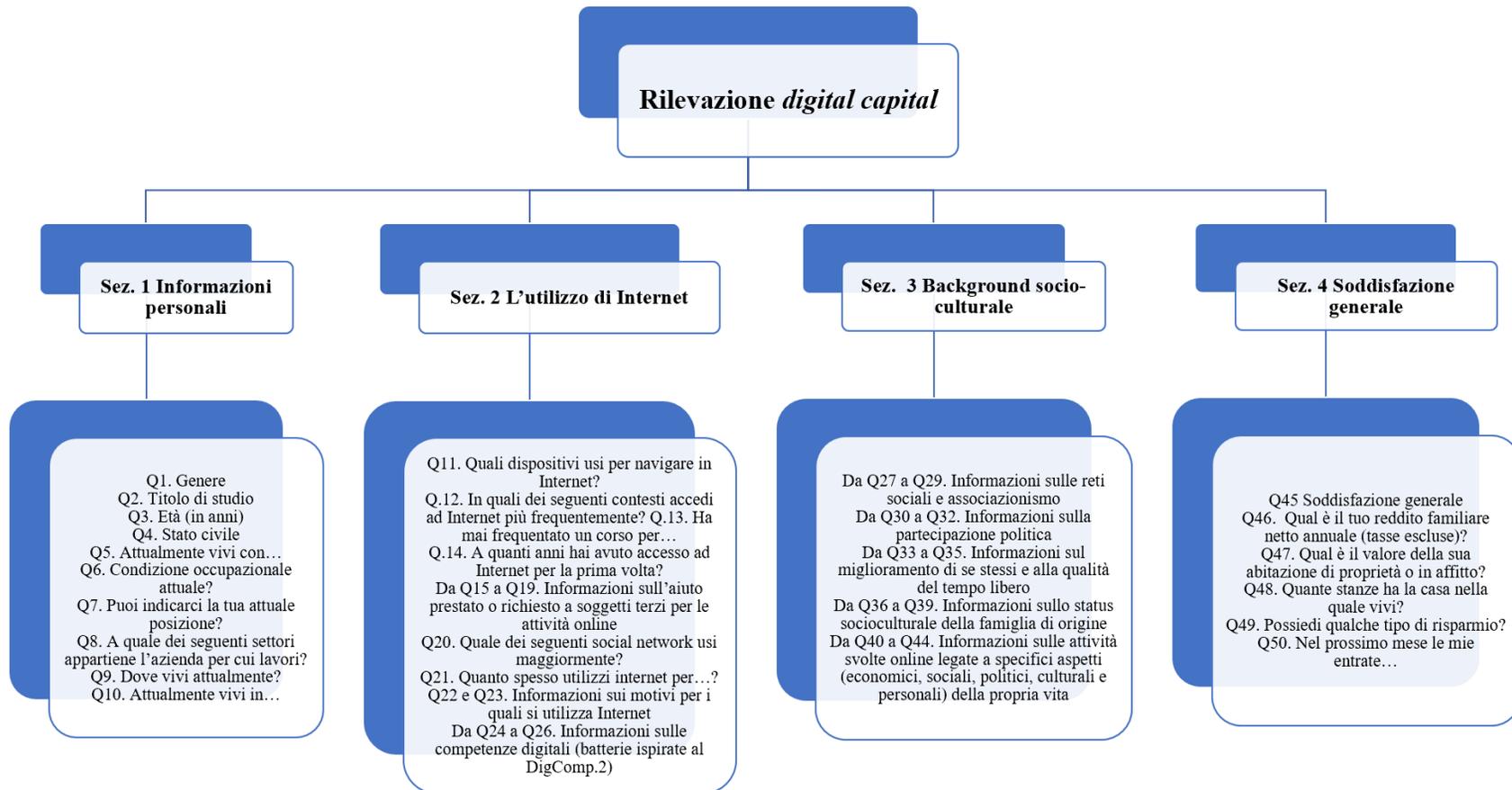
Il questionario¹⁹ è stato costruito a partire dalla rilevazione inglese (Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019), apportando le opportune modifiche di traduzione e di adattamento al fine di far aderire lo strumento al contesto italiano. Esso si compone di 4 differenti sezioni con un totale di 50 domande (vedi Fig. 3.1). La prima sezione raccoglie le informazioni sociografiche

¹⁹ Lo strumento di rilevazione è consultabile nella sezione *Appendice* di questo elaborato.

dell'intervistato (come il genere, l'età, il titolo di studio, ecc.); la seconda sezione si concentra sulle informazioni relative all'utilizzo di Internet (ad es., quali dispositivi si è soliti utilizzare, da quali luoghi generalmente ci si collega a Internet, se ci si è iscritti a corsi online, ecc.); la terza sezione approfondisce il background socioculturale e socioeconomico dell'intervistato, con una serie di batterie formate da specifici items relativi a diversi aspetti (economico, sociale, politico, culturale e personale) della vita (ad es. il grado di interesse e partecipazione politica; l'occupazione nel tempo libero; lo status socioculturale della famiglia di origine; i tipi di attività svolti online, ecc.); infine, la quarta e ultima sezione indaga la soddisfazione generale della propria vita (con focus sulle condizioni economiche).

Dal punto di vista metodologico, la prima e la seconda sezione sono state utili alla costruzione e alla validazione dell'indice di *digital capital* (si veda in seguito); la terza sezione è stata inserita al fine di costruire gli indici degli altri tipi di capitali (economico, sociale, culturale, politico e personale) al fine di evidenziarne eventuali associazioni con l'indice di *digital capital*; infine, la quarta sezione è stata inserita al fine di comprendere maggiormente degli aspetti di carattere psicologico che non verranno presi in considerazione all'interno dell'elaborato.

Fig. 3.1 Mappa concettuale del questionario



Il tempo medio richiesto per completare l'indagine è stato di 25 minuti. La fase di raccolta dei dati può essere descritta in due fasi:

- 1) Una prima fase di pre-test è stata necessaria per testare lo strumento di rilevazione. Questa fase ha coinvolto 20 utenti che si sono prestati a fornire dei feedback sul corretto funzionamento e sulla comprensibilità del questionario. In seguito, state apportate modifiche in base al feedback ricevuto;
- 2) Una seconda fase ha interessato la vera e propria raccolta dei dati che costituivano la base empirica completa dell'indagine. Essa è avvenuta nel mese di dicembre 2021.

Coerentemente con gli obiettivi della ricerca, l'unità di analisi dell'indagine è composta da italiani maggiorenni con almeno un livello minimo di accesso e di competenze digitali. Il campione è stato costruito estraendo i casi da un panel online fornito da Demetra, una società che si occupa di indagini e ricerche di mercato. La web survey ha raccolto 1100 risposte complete, fornendo un campione rappresentativo della popolazione italiana con riferimento al genere, età e area geografica (come mostrato nella Tabella 3.1). La dimensione del campione è stata calcolata con un margine di errore del 2,95% a un intervallo di fiducia del 95%.

Tab. 3.1 Confronto campione-popolazione

Fonte per confronto: ISTAT, 2022

		Campione		Popolazione
		v.a.	%	%
Genere	Maschio	534	48.5	48.3
	Femmina	566	51.5	51.7
Età	18-29	159	14.4	14.2
	30-44	258	23.5	21.1
	45-65	400	36.4	38.0
	65+	283	25.7	26.7
Area geografica	Nord Ovest	295	26.8	26.8
	Nord Est	229	20.8	19.6

Centro	207	18.9	19.9
Sud	262	23.8	22.9
Isole	107	9.7	10.9

3.1.2 Definizione operativa

Come già sottolineato, l'obiettivo principale della ricerca è seguire l'approccio di ricerca originariamente intrapreso da Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019) nel Regno Unito. Tuttavia, il lavoro empirico affrontato non può considerarsi una naturale prosecuzione del lavoro originario, in quanto è stato necessario adattare la definizione operativa al contesto italiano con degli specifici adattamenti. Il concetto di *digital capital* proposto da Ragnedda (2018) si compone di due dimensioni che prendono il nome di *digital access* e *digital competences* (Fig. 3.2). La prima dimensione si compone di quattro sottodimensioni differenti volte a indagare la qualità dell'esperienza tecnologica e il tipo di attività svolte dagli utenti: *Digital equipment*, *Connectivity*, *Time spent online*, *Support and training*. Riguardo la voce *Time spent online*, è necessario specificare che essa non si riferisce alla quantità di tempo che generalmente si trascorre online, soprattutto perché sarebbe difficile per gli utenti da quantificare il tempo effettivo trascorso online. Per *Time spent online* si intende, invece, un *tempo storico*, cioè un tempo che va dalla prima esperienza con Internet fino al presente. La seconda dimensione, quella delle *digital competences*, approfondisce le competenze digitali sviluppate e interiorizzate dagli utenti online. Essa è stata sviluppata a partire dal modello europeo DigComp 2.1 che prende il nome di “Il quadro di riferimento per le competenze digitali dei cittadini”²⁰ (Carretero et al., 2017). Questa dimensione indaga le competenze digitali di diversa natura, a partire da quelle relative alla ricerca e alla verifica delle informazioni, fino alle competenze relative alla comunicazione, alla creazione di contenuti digitali, senza tralasciare le competenze

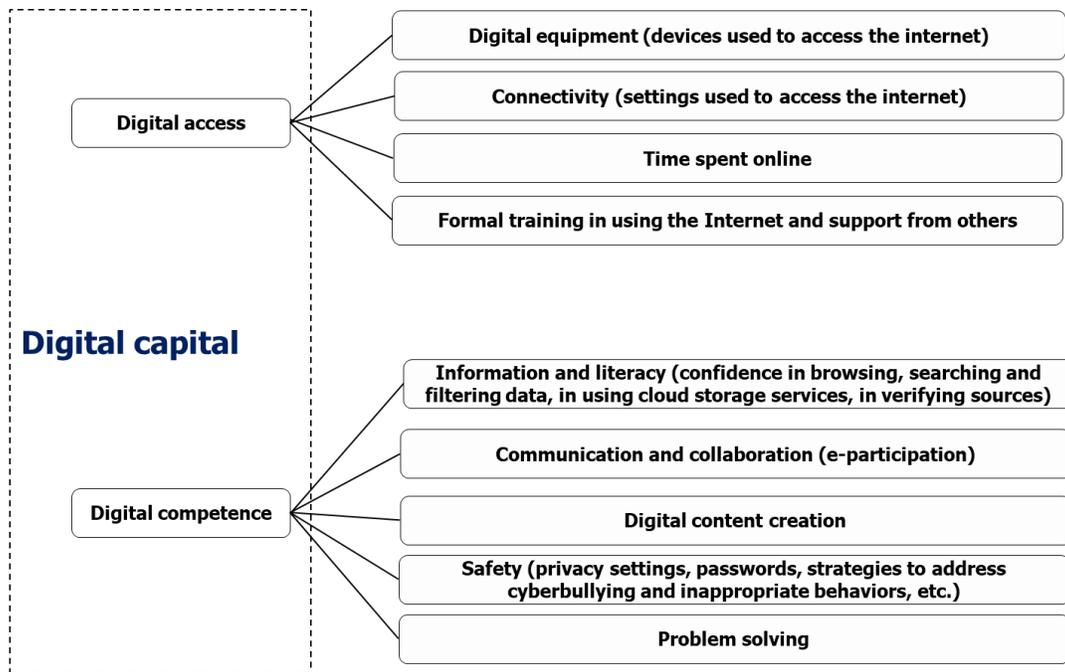
²⁰ Il riferimento originale è in lingua inglese sotto la voce e “*The European Digital Competence Framework for Citizens*”, consultabile qui: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/3c5e7879-308f-11e7-9412-01aa75ed71a1>

La traduzione ufficiale italiana è consultabile qui: https://docs.italia.it/italia/designers-italia/lg-competenzedigitali-docs/it/stabile/doc/competenze_di_base/Intro_Modello_Europeo_DigComp_2_1.html

relative alla gestione dei propri dati online, e le competenze relative alla risoluzione di problemi (tecnici e non).

Fig. 3.2 Mappa concettuale del *digital capital* con le dimensioni *digital access* e *digital competences*

Fonte: Addeo et al. (in corso di stampa)



Al fine di lavorare sulla creazione dell'indice di *digital capital*, nonché al primo obiettivo di ricerca, sono state prese in considerazione le dimensioni di *digital access* e *digital competences* con le relative sottodimensioni. Ciascuna di esse è stata rilevata a partire da domande a risposta singola o multipla, o da batterie di domande, inserite all'interno del questionario. La definizione operativa utilizzata per la dimensione del *digital access* è illustrata nella Tabella 3.2, mentre la

definizione operativa utilizzata per la dimensione delle *digital competences* è illustrata nella Tabella 3.3.

Tab. 3.2 Definizione operativa *digital access*

Sotto-dimensione	Descrizione	Items	Definizione operativa
Digital Equipment	Dispositivi utilizzati per accedere a Internet	Cellulare o smartphone Laptop o netbook Tablet computer Desktop Computer Lettori multimediali o console (videogioco) Smart Tv Altri dispositivi (es. e-book reader, Smartwatch)	Multiple response set
Connectivity	Qualità e luoghi in cui si accede a Internet	In quali dei seguenti contesti accedi ad Internet più frequentemente?	Multiple response set
Time spent online	Primo accesso a Internet	A quanti anni hai avuto accesso ad Internet per la prima volta?	Open question
Support and Training	Corsi frequentati, aiuto ricevuto e offerto	Ha mai frequentato un corso per... Se avessi bisogno di aiuto, ci sarebbe qualcuno che potrebbe aiutarti ad usare le nuove tecnologie? Hai mai cercato o chiesto aiuto per l'utilizzo di Internet negli ultimi tre mesi? Hai mai aiutato qualcuno con l'utilizzo di internet negli ultimi tre mesi?	Closed question

Tab. 3.3 Definizione operativa *digital competences*

Componente	Descrizione	Items	Variabile
Information and data literacy	Navigare, cercare, filtrare dati, informazioni e contenuti digitali	Mi sento sicuro quando navigo online per cercare informazioni e contenuti digitali	Scala Likert
	Valutare dati, informazioni e contenuti digitali	Verifico abitualmente le fonti delle informazioni che trovo	Fortemente in disaccordo In disaccordo Indeciso
	Gestire dati, informazioni e contenuti digitali	Utilizzo regolarmente i servizi di archiviazione delle informazioni su cloud o dischi rigidi esterni per salvare o archiviare file o contenuti	D'Accordo Fortemente in accordo Non so
Communication and collaboration	Interagire attraverso le tecnologie digitali	Uso molti strumenti per comunicare online (e-mail, chat, SMS, messaggistica istantanea, blog, micro-blog, social network)	Scala Likert
	Condividere attraverso le tecnologie digitali	So perfettamente quando e quali informazioni è il caso di condividere online	Fortemente in disaccordo In disaccordo
	Impegnarsi nella cittadinanza attraverso le tecnologie digitali	Partecipo attivamente a spazi online e utilizzo diversi servizi online (ad es. Servizi pubblici, e-banking, acquisti online, ecc.)	D'Accordo Fortemente in accordo Non so
	Gestire l'identità digitale	Ho sviluppato strategie per contrastare il cyberbullismo e identificare comportamenti inappropriati	
Digital content creation	Sviluppare contenuti digitali	Posso produrre contenuti digitali complessi in diversi formati (ad esempio immagini, file audio, testo, tabelle)	Scala Likert

	Integrare e rielaborare i contenuti digitali	Sono in grado di applicare funzioni di formattazione avanzate con diversi strumenti (ad esempio l'invio di e-mail di massa – mail merge; l'unione di documenti di differenti formati., etc.) ai contenuti prodotti da me o da altri	Fortemente in disaccordo In disaccordo Indeciso D'Accordo Fortemente in accordo Non so
	Copyright e licenze	Rispetto le regole sul copyright e sui diritti d'autore e so come applicarle alle informazioni e ai contenuti digitali	
	Programmazione	Sono in grado di applicare impostazioni avanzate ad alcuni software e programmi	
Safety	Protezione dei dispositivi	Controllo abitualmente le mie impostazioni sulla privacy e aggiorno i miei programmi di sicurezza (ad esempio antivirus, firewall) sui dispositivi che uso per accedere a Internet	Scala Likert Fortemente in disaccordo In disaccordo Indeciso D'Accordo Fortemente in accordo Non so
	Protezione dei dati personali e della privacy	Uso password diverse per accedere a dispositivi e servizi digitali	
	Protezione della salute e del benessere	Sono in grado di scegliere media digitali sicuri e adatti, che sono più efficienti e convenienti di altri	
Problem-solving	Risolvere i problemi tecnici	Sono in grado di risolvere un problema tecnico o decidere cosa fare quando uno strumento digitale non funziona	
	Identificare i bisogni e le risposte tecnologiche	Posso usare le tecnologie digitali (dispositivi, applicazioni, software o servizi) per risolvere problemi (non tecnici)	Scala Likert Fortemente in disaccordo In disaccordo Indeciso D'Accordo Fortemente in accordo Non so
	Utilizzare in modo creativo le tecnologie digitali	Sono in grado di utilizzare vari media per esprimermi in modo creativo (testo, immagini, audio e video)	
	Identificare le lacune sulle competenze digitali	Aggiorno abitualmente la mia conoscenza sulla disponibilità di strumenti digitali	

Per soddisfare l'obiettivo di ricerca relativo alla costruzione di una scala compatta utile alla rilevazione del *digital capital* in differenti contesti e finalità di ricerca (si veda par. 3.1.1), è stato necessario costruire uno strumento *ad hoc*, ridotto ma completo di riferimenti specifici a ciascuna sottodimensione precedentemente identificata, quindi inclusiva di items appartenenti sia alla dimensione del *digital access* che alla dimensione delle *digital competences*. La scala a cui è stato assegnato il nome di *Digital Capital Scale* (DCS) è stata costruita e poi implementata attraverso la definizione operativa illustrata nella seguente tabella (Tabella 3.4).

Tab. 3.4 Definizione operativa della *Digital Capital Scale* (DCS)

Dimensione	Componenti	Items	Variabile
Digital Access	Digital Equipment	So usare molti dispositivi per connettermi ad Internet	Scala Cantrill 0-10

	Connectivity	Non importa il luogo dove sono, trovo sempre il modo di connettermi ad Internet
	Time spent online	Uso internet da molto tempo
	Support and Training	Quando gli altri hanno un problema con l'uso di Internet si rivolgono a me
	Information and data literacy	So muovermi nella rete sapendo su quali fonti fare affidamento
	Communication and collaboration	Nel corso della mia esperienza online, ho imparato a condividere i miei pensieri attraverso diversi dispositivi e piattaforme di comunicazione
Digital Competences	Digital content creation	Nel corso della mia esperienza online, ho imparato a usare diversi strumenti per creare contenuti testuali e audiovisivi
	Safety	Sono in grado di scegliere la modalità più appropriata per proteggere i miei dati personali (ad es. indirizzo, numero di telefono, password).
	Problem-solving	Quando ho un problema tecnico con un dispositivo digitale, so sempre come muovermi per risolverlo

Infine, sono state prese in considerazione diverse dimensioni per approfondire le diverse sfere della vita degli utenti, come quella sociale, culturale, economica, politica e personale²¹, con lo scopo di analizzare il legame tra il *digital capital* e altri tipi di capitali. In altre parole, questa sezione di indagine è stata implementata al fine non solo di ottenere una visione più approfondita della realtà del *digital capital*, ma anche per indagare maggiormente le dinamiche relative ai tre livelli di *digital divide*. Questa parte del lavoro muove i suoi passi in riferimento a diversi lavori presenti in letteratura, i quali mostrano come una buona integrazione nella realtà digitale da parte degli utenti possa migliorare le loro condizioni di vita da diversi punti di vista:

- Sociale, poiché la tecnologia permette di creare nuovi legami o di rafforzare quelli già esistenti (Ainin et al. 2015; Hampton, 2011);
- Culturale, perché attraverso l'utilizzo della tecnologia gli utenti aumentano la possibilità di essere informati, o di seguire corsi online, di assistere a lezioni, ecc. (Broos & Roe, 2006);

²¹ Come approfondito nel Capitolo 1, per capitale personale si intende quell'insieme di risorse legate alla dimensione della persona, e che pertanto contribuiscono alla sua autorealizzazione.

- Economico, per la possibilità di accedere ai prestiti, gestire conti bancari o di candidarsi a un'opportunità di lavoro, ecc. (Dillahunt et al., 2016; Kuoppamäki, Taipale & Wilska; 2017; Garg & Telang 2017);
- Politico, grazie alla possibilità di informarsi e di partecipare a dibattiti politici online (DiMaggio et al., 2004);
- Personale, in quanto attraverso Internet gli utenti riescono a migliorare la propria forma fisica, di mantenere uno stile di vita sano, di reperire informazioni sulla propria salute, e così via (Wartella et al., 2016; Edwards et al., 2016).

Le sfere relative ai capitali economico, sociale, culturale, politico e personale sono state rilevate sulla base delle concettualizzazioni fornite dalla letteratura di riferimento (per le quali si rimanda al Capitolo 1 di questo elaborato). In tal caso, seguendo l'approccio utilizzato da Ragnedda, Addeo e Ruiu (2022), i cinque capitali sono stati operazionalizzati come segue.

Nelle tabelle successive sono stati illustrati gli elementi presi in considerazione per ciascun capitale. *In primis*, per la sfera del capitale sociale, sono stati presi in considerazione elementi peculiari come l'estensione della rete sociale e la partecipazione sociale (Bourdieu, 1980, 1986; Putnam, 1993) (si veda la Tabella 3.5).

Tab. 3.5 Definizione operativa del capitale sociale

Capitale sociale	Domanda	Items	Variabile
Estensione rete sociale	Quanto spesso frequenti i seguenti gruppi di persone?	Vicini e abitanti del comune in cui vivo	Scala di frequenza Mai Quasi mai A volte Spesso Molto spesso
		Colleghi di lavoro e di studio attuali	
		Vecchi colleghi e compagni	
		Amici di infanzia	
		Amici dell'associazione	
		Altri gruppi (parrocchia, sport, ecc...)	
		Vicini e abitanti del comune in cui vivo	
		Colleghi di lavoro e di studio attuali	
		Vecchi colleghi e compagni	
		Amici di infanzia	
Amici dell'associazione			

Partecipazione/Associazione	Ora ti elenchiamo una serie di associazioni. Spunta quelle a cui sei iscritto o sei stato iscritto in passato.	Altri gruppi (parrocchia, sport, ecc...)	Non ho mai partecipato Ho partecipato in passato ma non attualmente Partecipo attualmente come membro (senza ruoli decisionali) Partecipo attualmente con ruoli decisionali
		Vicini e abitanti del comune in cui vivo	
		Associazioni ricreative (sportive o hobbistiche)	
		Associazioni religiose (es enti cattolici, gruppi parrocchiali o equivalenti in altre religioni)	
		Associazioni culturali (artistiche o di promozione culturale)	
		Associazioni ambientali	
		Associazioni umanitarie (volontariato, assistenza, tutela diritti umani)	
		Associazioni di promozione sociale (APS)	
		Associazioni territoriali (comitati di quartiere)	
		Associazioni politiche (partiti, sindacati, movimenti)	

La sfera del capitale culturale è stata presa in considerazione dal punto di vista bourdieusiano ed è stata operazionalizzata nelle sue forme di capitale culturale²². In particolare, la forma di capitale culturale oggettivata è stata rilevata attraverso il consumo di materiale culturale, come ascoltare musica, praticare hobby, visitare musei; e la forma di capitale culturale istituzionalizzato che è stata operazionalizzata attraverso il titolo di studio posseduto (Tabella 3.6).

Tab. 3.6 Definizione operativa del capitale culturale

Capitale culturale	Domanda	Items	Variabile
Consumo	Pensa alla tua vita quotidiana prima dell'attuale pandemia da Covid-19. Con quale frequenza ti è capitato di svolgere le seguenti attività?	Ascoltare musica	Scala di frequenza Mai Quasi mai A volte Spesso Molto spesso
		Leggere	
		Andare al cinema o assistere a una proiezione di film all'aperto	
		Visitare musei o teatri	
		Assistere a concerti	
		Imparare altre lingue	
		Praticare arti e attività artigianali	
Uscire con amici			

²² Per maggiori approfondimenti si rimanda al Capitolo 1.

		Viaggiare	
		Giocare ai videogiochi	
		Guardare sport in TV	
		Ascoltare musica classica	
		Praticare sport	
		Nessun titolo di studio	
		Licenza media	
		Diploma	
Livello di istruzione	Titolo di studio	Frequenza corsi Università, senza laurea	Ordinale
		Laurea triennale	
		Laurea magistrale	
		Master	
		Dottorato	

Il capitale economico è stato rilevato attraverso una definizione operativa complessa, che ha unito le sfere relative alla condizione occupazionale, al reddito, al possesso di immobili, e infine al possesso di risparmi. La Tabella 3.7 illustra la definizione operativa inclusiva delle dimensioni appena elencate.

Tab. 3.7 Definizione operativa del capitale economico

Capitale economico	Domanda	Items	Variabile
Condizione occupazionale	Condizione occupazionale attuale?	Impiegato a tempo pieno (più di 30 ore a settimana)	Categoriale
		Impiegato part-time (meno di 30 ore a settimana)	
		Disoccupato e/o in cerca di lavoro	
		Lavoratore autonomo, a tempo pieno o part-time	
		In pensione	
		Inserito in un progetto statale di tirocinio (Apprendista/Tirocinante)	
		Casalinga	
Reddito	Qual è il tuo reddito familiare netto annuale (tasse escluse)?	Studente/ssa	Ordinale
		Meno di 10.000€	
		10.000€ - 20.000€	
		21.000€ - 30.000€	
		31.000€ - 50.000€	
Possesso di immobili	Qual è il valore della sua abitazione di proprietà?	Più di 50.000€	Ordinale
		Nessuna abitazione di proprietà	
		Meno di 125.000€	
	Qual è il valore della sua abitazione in affitto?	126.000€ - 250.000€	
		251.000€ - 500.000€	
		Più di 500.000€	
		Nessuna abitazione in affitto	
		Meno di 125.000€	

		126.000€ - 250.000€	
		251.000€ - 500.000€	
		Più di 500.000€	
		Nessuno	
		€0 - 10.000€	
Possesso di risparmi	Possiedi qualche tipo di risparmio?	11.000€ - 25.000€	Ordinale
		26.000€ - 50.000€	
		51.000€ - 100.000€	
		Più di 100.000€	

Seguendo la definizione operativa di Ragnedda, Ruiu e Addeo (2022), il capitale politico è stato operazionalizzato combinando due sottodimensioni specifiche concernenti le risorse politiche che una persona può accumulare e possedere: la prima sottodimensione è stata nominata *political engagement*, in quanto concerne l'attività di restare informati su temi che riguardano la politica; la seconda è stata chiamata *political participation*, e si riferisce alla partecipazione elettorale in senso stretto. La tabella che segue (Tabella 3.8) illustra la definizione operativa completa delle variabili incluse nella composizione dell'indice di capitale politico.

Tab. 3.8 Definizione operativa del capitale politico

Capitale politico	Domanda	Items	Variabile	
Political Engagement	Ora ti elenchiamo alcune cose che la gente fa per partecipare alla vita politica e sociale. Per ciascuna delle seguenti attività, rispondi "Sì" se ti è capitato di farla negli ultimi due anni; altrimenti rispondi "No".	Partecipare a cortei, manifestazioni, scioperi o assemblee	Dicotomica Sì/No Categoriale	
		Sostenere forme di finanziamento etico (raccolta fondi per scopi di solidarietà o beneficenza)		
		Firmare una petizione pubblica o un referendum		
		Lavorare per risolvere un problema del tuo quartiere o paese		
		Partecipare a campagne elettorali		
		Acquistare o rifiutare di acquistare un prodotto per motivi politici, etici o ambientali (boicottaggio)		
		Interrompere un servizio pubblico per protesta o occupare luoghi pubblici o fabbriche		
		Inviare email o post sui social media per comunicare con rappresentanti politici e PA		
		Segnalare disservizi e suggerire proposte per migliorare servizi pubblici		
		Publicare contenuti su blog, gruppi e forum istituzionali, politici, culturali e di informazione		
		Nelle ultime elezioni politiche nazionali		Dicotomica Sì/No Categoriale
		Nelle ultime elezioni amministrative (regionali, comunali)		
		Non ha votato per nessuna delle due elezioni		
Non ha requisiti per votare				
Political Participation	Hai votato?	Preferisco non rispondere		

Infine, il capitale personale è stato rilevato a partire da una serie di variabili ricavate da un'unica batteria di frequenza inserita all'interno del questionario. Gli items ricoprono aspetti che riguardano la propria condizione fisica, il proprio stile di vita, la moda, e la propria condizione di salute medica. In generale, gli aspetti considerati comprendono variabili incentrate sugli interessi e sulla motivazione personale (Becker, 1996). La Tabella 3.9 illustra la definizione operativa utilizzata.

Tab. 3.9 Definizione operativa del capitale personale

Capitale personale	Domanda	Items	Variabile
Consumo	Quanto spesso hai...	Sfogliato riviste/articoli di stile e moda	Scala di frequenza Mai Quasi mai A volte Spesso Molto spesso
		Cercato informazioni su come migliorare la sua forma fisica	
		Utilizzato programmi di allenamento o di nutrizione	
		Chiesto un consiglio su una condizione medica	
		Cercato informazioni o chiesto opinioni ad altri per comprendere problemi o temi che le interessano	

3.2 Analisi dei dati

L'analisi dei dati è stata realizzata utilizzando il software di analisi statistica IBM SPSS Statistics 25®, attraverso il quale diversi tipi di analisi, a partire dall'analisi monovariata, hanno permesso di effettuare un primo controllo sulla qualità dei dati raccolti; l'analisi bivariata e multivariata hanno permesso un'elaborazione di dati più complessa con lo specifico obiettivo di rispondere alle domande di ricerca.

La prima domanda di ricerca si è basata sulla possibilità di rilevare il *digital capital* in Italia attraverso la creazione e la validazione di uno specifico indice. Per cui, in primo luogo è stato necessario avviare il processo di creazione dell'indice di *digital capital* (DCI). A tal proposito, sono stati costruiti due sottoindici che rappresentano le dimensioni del *digital capital*, vale a

dire *digital access* e *digital competences*. Riguardo la costruzione dell'indice di *digital access*, sono state combinate insieme le variabili relative alle sottodimensioni *Digital Equipment*, *Connectivity*, *Time spent online* e *Support and training* (Tabella 3.10).

Tab. 3.10 *Factor loadings* delle variabili utilizzate per il *Digital Access Index*

	Digital Access Index
Digital Equipment	.746
Connectivity	.756
Time Spent Online	.606
Support & Training	.646

Kaiser–Meyer–Olkin (KMO)test = .701; Bartlett's test, $p < .000$.

Allo stesso modo, per costruire il *Digital Competences Index* sono state prese in considerazione gli items illustrati nella Tabella 3.11. Da una prima analisi dei componenti principali, sono stati estratti tre componenti chiamati *Problem solving*, *Content creation* e *Safety*, come riportato di seguito.

Tab. 3.11 *Factor loadings* degli items della dimensione *Digital Competences*

Kaiser–Meyer–Olkin (KMO)test = .946; Bartlett's test, $p < .000$.

	Factors		
	Problem solving	Content Creation	Safety
Mi sento sicuro quando navigo online per cercare informazioni e contenuti digitali			
Utilizzo regolarmente i servizi di archiviazione delle informazioni su cloud o dischi rigidi esterni per salvare o archiviare file o contenuti		.553	
Verifico abitualmente le fonti delle informazioni che trovo			
Uso molti strumenti per comunicare online (e-mail, chat, SMS, messaggistica istantanea, blog, micro-blog, social network)		.698	
So perfettamente quando e quali informazioni è il caso di condividere online		.601	
Partecipo attivamente a spazi online e utilizzo diversi servizi online (ad es. Servizi pubblici, e-banking, acquisti online, ecc.)		.678	
Ho sviluppato strategie per contrastare il cyberbullismo e identificare comportamenti inappropriati		.501	
Posso produrre contenuti digitali complessi in diversi formati (ad esempio immagini, file audio, testo, tabelle)	.706		
Sono in grado di applicare funzioni di formattazione avanzate con diversi strumenti (ad esempio l'invio di e-mail di massa – mail merge; l'unione di documenti di differenti formati., etc.) ai contenuti prodotti da me o da altri	.764		
Rispetto le regole sul copyright e sui diritti d'autore e so come applicarle alle informazioni e ai contenuti digitali			.632
Sono in grado di applicare impostazioni avanzate ad alcuni software e programmi	.828		
Controllo abitualmente le mie impostazioni sulla privacy e aggiorno i miei programmi di sicurezza (ad esempio antivirus, firewall) sui dispositivi che uso per accedere a Internet			.626
Uso password diverse per accedere a dispositivi e servizi digitali			.757
Sono in grado di scegliere media digitali sicuri e adatti, che sono più efficienti e convenienti di altri	.519		
Sono in grado di risolvere un problema tecnico o decidere cosa fare quando uno strumento digitale non funziona	.775		
Posso usare le tecnologie digitali (dispositivi, applicazioni, software o servizi) per risolvere problemi (non tecnici)	.761		
Sono in grado di utilizzare vari media per esprimermi in modo creativo (testo, immagini, audio e video)	.651		
Aggiorno abitualmente la mia conoscenza sulla disponibilità di strumenti digitali	.712		

I tre componenti estratti sono stati salvati come nuove variabili e sono stati nuovamente coinvolti in un'ulteriore analisi dei componenti principali, attraverso la quale è stato creato il *Digital Competences Index* (si veda Tab. 3.12).

Tab. 3.12 *Factor loadings* delle variabili utilizzate per il *Digital Competences Index*

	Digital Competences Index
Problem Solving	.869
Content Creation	.822
Safety	.866

Kaiser–Meyer–Olkin (KMO)test = .707; Bartlett’s test, $p < .000$.

Infine, per la creazione del *Digital Capital Index* (DCI), è stata effettuata un’ulteriore analisi dei componenti principali coinvolgendo il *Digital Access Index* e il *Digital Competences Index*. Dalla Tabella 3.13 si evidenzia che il valore alto dei *factor loadings* dimostra che i due indici convergono entrambi sotto il DCI.

Tab. 3.13 Matrice delle componenti della combinazione di *Digital Access Index* e *Digital Competence Index*

	Component 1
Digital Access	.853
Digital Competences	.853

Per validare il concetto di *digital capital* è stato adoperato un processo di validazione per costruito, o *construct validation*, (Carmines & Zeller, 1991; Marradi, 2007) che prevede di valutare l’associazione fra l’indice e un’altra variabile (o altre variabili) considerate in letteratura in stretta relazione con il concetto da indicare. Pertanto, per la validazione dell’indice di *digital capital*, è stata effettuata un’analisi bivariata tra il DCI e le variabili sociodemografiche considerate rilevanti (età, sesso, livello di istruzione, reddito, luogo di residenza). In particolare, è stata utilizzata l’analisi della varianza (ANOVA) per esplorare le relazioni tra il *digital capital* e il genere, il reddito, il livello di istruzione e il luogo di residenza. Inoltre, l’associazione tra *digital capital* ed età è stata valutata con il coefficiente di correlazione. Infine, per osservare una

relazione tra *digital capital* e genere, è stato eseguito un test t a campioni indipendenti. Giustificata nel lavoro di Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019), la scelta di queste variabili è derivata da specifici risultati ottenuti da precedenti lavori in letteratura, i quali dimostrano come il genere (Katz & Rice, 2002; Wilson et al., 2003; Blank and Groselj, 2014), il reddito (Martin & Robinson, 2007; Witte & Mannon, 2010; Ragnedda & Muschert, 2013), l'istruzione (Clark & Gorski, 2001, 2002; Van Deursen and Van Dijk, 2013; Ragnedda, Ruiu and Addeo, 2019) e la posizione geografica di residenza (Pearce & Rice, 2013; Zhang, 2013) influenzano l'accesso e l'utilizzo a Internet, e le relative competenze digitali sviluppate (Stern et al., 2009).

La seconda domanda di ricerca indagava il rapporto tra il *digital capital* e gli altri capitali. Per approfondire questa prospettiva, è stato necessario creare cinque indici ciascuno per la dimensione del reale presa in considerazione: sociale, culturale, economico, politico e personale.

L'indice di capitale sociale è stato creato attraverso la selezione delle variabili relative alle dimensioni di *Estensione della rete sociale* e *Partecipazione alle associazioni*. In secondo luogo, le variabili sono state combinate tra loro, facendo sì di quantificare l'estensione della rete sociale insoeme con la partecipazione alle varie associazioni da parte degli utenti. Attraverso questa procedura è stato possibile creare una nuova variabile in matrice chiamata Social Capital Index (SCI). Più è alto il punteggio della nuova variabile, più l'utente avrà una rete sociale estesa e/o sarà attivo nella partecipazione a diversi tipi di associazioni. Al contrario, punteggi bassi saranno relativi a utenti poco attivi dal punto di vista sociale.

Allo stesso modo, per la creazione di tutti gli altri capitali è stata utilizzata la stessa procedura che prevedeva la combinazione delle rispettive variabili selezionate. Riguardo il capitale culturale, sono state prese in considerazione le variabili "consumo culturale" e "titolo di studio". La creazione dell'indice è stata eseguita attraverso una procedura divisa in due parti. Nella prima parte, in matrice è stata creata una nuova variabile con il nome Consumo Culturale combinando le risposte relative alla variabile di consumo culturale. Questa operazione ha permesso di quantificare l'estensione delle attività culturali svolte dal campione. Più è alto il punteggio della variabile di ciascun caso, più può considerarsi ampia la gamma delle attività culturali a cui esso si dedica. Nella seconda parte, la nuova variabile è stata combinata con quella di Titolo di studio per ottenere una variabile che fosse composta (e quindi che tenesse conto) di entrambe le parti

che compongono il capitale culturale (consumo e istruzione). Il risultato è stato la creazione di una nuova variabile chiamata Cultural Capital Index (CCI), il cui punteggio da 0 a 100 punta a quantificare le risorse culturali che il campione possiede.

Per gli altri tipi di capitali, è stata utilizzata la stessa procedura di combinazione descritta in precedenza. Per cui, l'indice di capitale economico è stato ottenuto combinando le risposte ottenute dalle variabili Condizione occupazionale (Da "Impiegato a tempo pieno" a "Studente/ssa"), Reddito (da "Meno di 10.000€" a "Più di 50.000€"), Possesso di immobili di proprietà (da "Nessuna abitazione di proprietà" a "dal valore di più di 500.000€), Possesso di immobili in affitto (da "Nessuna abitazione in affitto" a "dal valore di più di 500.000€), e infine Possesso di risparmi (da "Nessuno" a "Più di 100.000€"). La nuova variabile generata dalla combinazione è stata salvata in matrice e nominata *Economic Capital Index* (ECI), con l'obiettivo di quantificare le risorse economiche a disposizione di ciascun utente incluso nel campione.

L'indice di capitale politico è stato ottenuto attraverso la combinazione delle variabili di partecipazione alla vita politica (*Political Engagement*) e di partecipazione elettorale (*Political Participation*). La combinazione è avvenuta contando il numero di risposte affermative che l'intervistato ha dato in relazione alle attività politiche a cui ha partecipato e alle elezioni in cui si è recato ad esprimere il suo voto. Più è alto il risultato del conteggio, più sarà alto il livello di capitale politico dell'intervistato. Questa procedura si è conclusa creando una nuova variabile in matrice chiamata *Political Capital Index* (PoCI).

Infine, attraverso la stessa procedura è stato creato l'indice di capitale personale, combinando insieme le risposte della variabile Consumo, vale a dire di una batteria con scala di frequenza (da "Mai" a "Molto spesso") che indaga l'interesse e la motivazione a compiere azioni per il miglioramento della propria persona. Più è alto il punteggio ottenuto dalla combinazione delle risposte, più il capitale personale dell'intervistato sarà alto. Il risultato è stato salvato come una nuova variabile in matrice con il nome di *Personal Capital Index* (PeCI).

Le procedure utilizzate nella creazione degli indici sopra descritte hanno permesso di creare nuove variabili in matrice (SCI, CCI, ECI, PoCI e PeCI), e di utilizzarle per la fase successiva utile a completare il lavoro relativo alla RQ2. A tal proposito, attraverso una regressione multivariata (tra DCI e le nuove variabili degli indici creati) è stato testato il legame tra il DCI e gli altri capitali (descritta nel prossimo paragrafo).

Infine, con l'obiettivo di rispondere alla RQ3, è stata effettuata un'analisi dei componenti principali per testare per la creazione della *Digital Capital Scale* (DCS). Il componente estratto è stato salvato come nuova variabile in matrice dati ed è stato testato attraverso una correlazione bivariata con il DCI. Questa operazione ha permesso di applicare la procedura di validazione concomitante, o *concurrent validation* (Carmines & Zeller, 1991; Marradi, 2007), che consiste nel calcolare i coefficienti di associazione dell'indice con altri (supposti) indicatori dello stesso concetto. Se l'indice risulta fortemente associato agli altri, si è legittimati a ritenere che essi rappresentino lo stesso concetto, pertanto il nuovo indice può essere considerato valido.

Dal punto di vista tecnico, è utile precisare che per tutte le volte in cui è stata applicata l'analisi dei componenti principali, si è adottata l'analisi delle componenti principali a due stati (Di Franco & Marradi, 2013). Nello scegliere il numero di componenti, è stato preso in considerazione il criterio di Kaiser (1960), secondo il quale è utile accettare solo i componenti con autovalori pari o superiori a 1. I risultati hanno mostrato che l'estrazione di un singolo componente era appropriata per rappresentare la soluzione fattoriale. Inoltre, secondo i criteri della letteratura di riferimento (Comrey & Lee, 1992) la dimensione media dei *factor loadings* ottenuti (oltre $\pm 0,6$) può essere considerata accettabile, il che suggerisce che tutte le variabili selezionate contribuiscono a definire il componente.

Infine, per semplificare la lettura e l'interpretazione degli indici creati, i punteggi di ciascun indice è stato adattato a un intervallo compreso tra 0 e 100. In questo modo, sono state create in matrice delle nuove variabili indipendenti successivamente utilizzate per ulteriori analisi e procedure per rispondere alle domande di ricerca e presentare i risultati.

3.3 Risultati

3.3.1 Risultati dell'analisi monovariata – Statistiche descrittive

Dell'analisi monovariata, in questa sede verranno presentati e discussi esclusivamente i risultati ottenuti dalle variabili successivamente utilizzate per la creazione del DCI, e degli indici relativi agli altri capitali indagati. Di seguito, verranno presentate le statistiche descrittive delle variabili utilizzate per comporre l'indice di *digital access*, prima dimensione del *digital capital*.

Per la sottodimensione relativa al *Digital equipment*, la Tabella 3.14 evidenzia che la stragrande maggioranza del campione utilizza lo smartphone (95,1%) per connettersi a Internet, indice del fatto che attualmente la connessione sia sempre meno vincolata da luoghi o strumenti *fissi*, e sempre più libera dalle quattro pareti, per arrivare ovunque. Altri dispositivi utilizzati con una frequenza degna di nota sono i desktop computer (52,3%), i laptop e i netbook (48,5%) e i tablet (47%).

Tab. 3.14 Dispositivi utilizzati per accedere a Internet (multiresponse)

Quali dispositivi usi per navigare in Internet?	v.a.	%
Cellulare o smartphone	1046	95,1%
Desktop Computer	575	52,3%
Laptop o netbook	533	48,5%
Tablet	517	47,0%
Smart Tv	406	36,9%
Lettori multimediali o console (videogioco)	84	7,6%
Altri dispositivi (es. e-book reader, Smartwatch)	44	4,0%

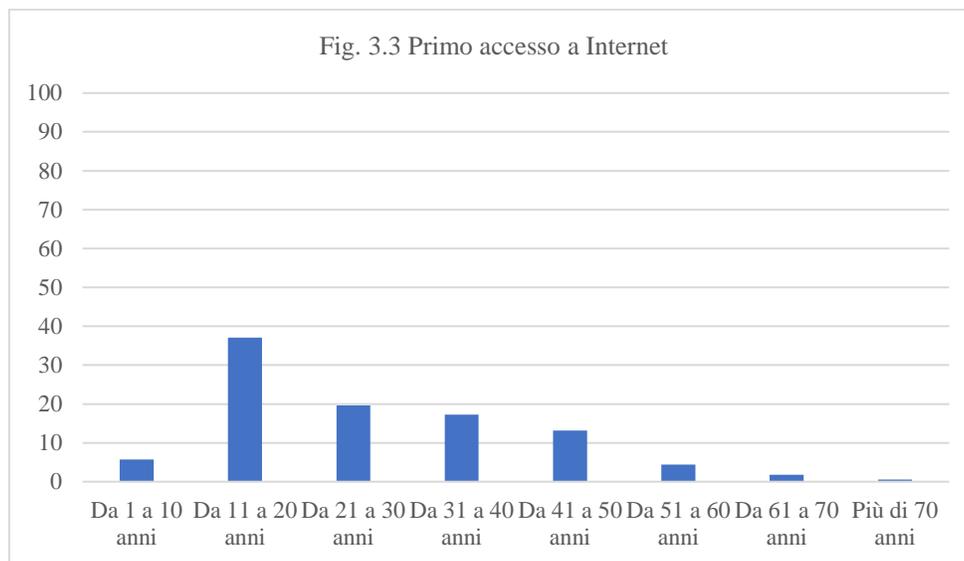
Per la sottodimensione relativa alla *Connectivity*, dalla Tabella 3.15, la casa risulta il luogo in cui la stragrande maggioranza del campione è solito collegarsi da casa (98,5%), seguito dal 40,3% di coloro che si collegano abitualmente a Internet nel luogo in cui lavorano. Altri luoghi dai quali parte del campione è solito collegarsi sono le zone di Wi-Fi Free (14,7%), casa di amici (14,5%) e bar o luoghi di ritrovo simili (12,0%). Le basse percentuali relative ai luoghi legati al

sapere come quelli scolastici/universitari (7,8%) o le biblioteche (4,2%), potrebbero essere considerate come spia del fatto che, nonostante la grande penetrazione della rete digitale nella vita quotidiana scolastica e accademica, in Italia la conoscenza passi ancora per lo più attraverso canali tradizionali.

Tab. 3.15 Qualità e luoghi di accesso (multiresponse)

In quali dei seguenti contesti accedi ad Internet più frequentemente?	v.a.	%
A casa	1084	98,5%
Al lavoro	443	40,3%
In tutte le zone Wi-Fi Free	162	14,7%
A casa di amici	160	14,5%
Al bar/ Internet caffè	132	12,0%
A scuola/Università	86	7,8%
In biblioteca	46	4,2%

La Figura 3.3 è stata inserita in relazione alla sottodimensione *Time Spent Online*, con l'obiettivo di quantificare l'esperienza online degli utenti, e quindi il loro grado di dimestichezza a utilizzare Internet. Dai risultati emerge che il 37,1% del campione ha avuto accesso a Internet per la prima volta tra gli 11 e i 20 anni; mentre la metà del campione ha avuto accesso a Internet prima dei 30 anni (con la mediana che cade nella categoria "Da 21 a 30 anni"). Le classi d'età "Da 31 a 40 anni" e da "41 a 50 anni" hanno ricevuto rispettivamente il 17,3% e il 13,2% delle risposte, che insieme formano una porzione cospicua del campione. Infine, le classi d'età meno frequenti nel primo accesso a Internet sono state "Da 1 a 10 anni" (il 5,7% del campione), "Da 51 a 60 anni" (4,4%), "Da 61 a 70 anni" (1,8%) e "Più di 70 anni" (0,6%).



Infine, l'ultima sottodimensione del *digital access*, *Support and Training*, ricopre due temi differenti, tentando di quantificazione l'aiuto prestato e ricevuto rispetto all'utilizzo della tecnologia, e l'eventuale frequenza di corsi volti a migliorare le proprie competenze digitali. Le informazioni relative al primo tema sono state raccolte attraverso tre domande presenti nel questionario. Esse sono state racchiuse nella Tabella 3.16, dalla quale si evidenzia che il 65,4% del campione sa di poter contare su qualcuno nel caso in cui avesse bisogno di aiuto con la tecnologia; mentre il 73,4% del campione ha dichiarato di aver chiesto aiuto per l'utilizzo di Internet negli ultimi 3 mesi; infine, il 66,5% ha a sua volta aiutato qualcuno con l'utilizzo di Internet negli ultimi 3 mesi di navigazione.

Tab. 3.16 Aiuto prestato e ricevuto

Se avessi bisogno di aiuto, ci sarebbe qualcuno che potrebbe aiutarti ad usare le nuove tecnologie?	v.a.	%
Sì	719	65,4
No	120	10,9

Forse	261	23,7
Totale	1100	100,0
Hai mai cercato o chiesto aiuto per l'utilizzo di Internet negli ultimi tre mesi?	v.a.	%
Sì	267	24,3
No	807	73,4
Non so/Non ricordo	26	2,4
Totale	1100	100,0
Hai mai aiutato qualcuno con l'utilizzo di internet negli ultimi tre mesi?	v.a.	%
Sì	731	66,5
No	349	31,7
Non so/Non ricordo	20	1,8
Totale	1100	100,0

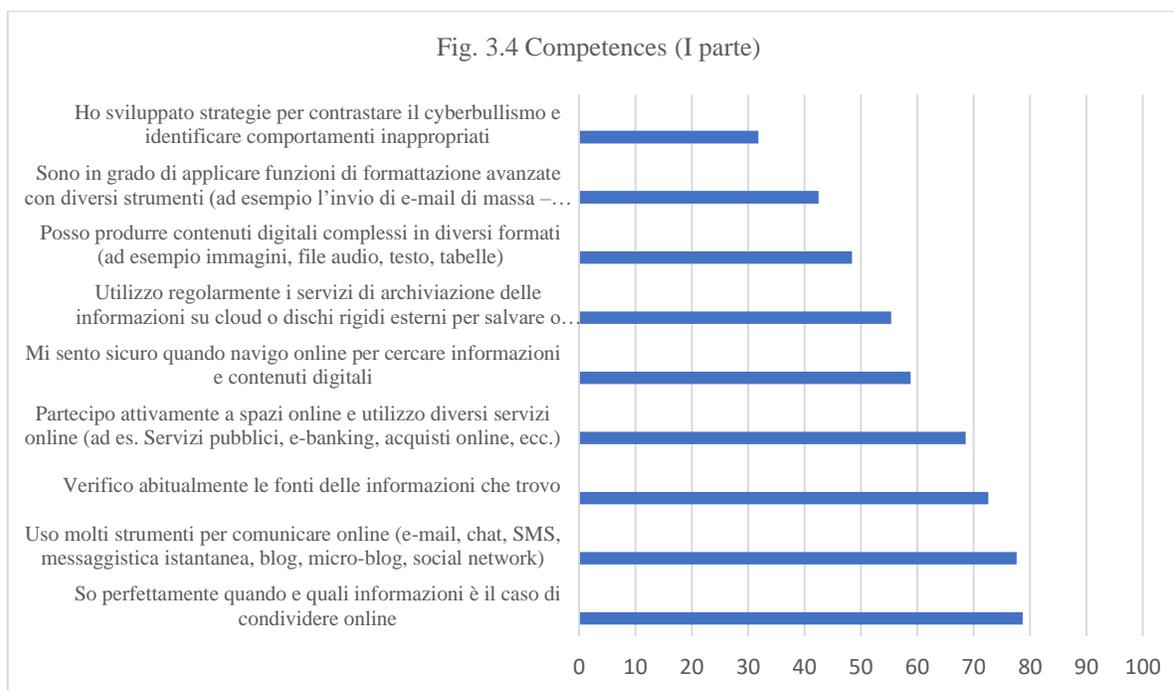
La Tabella 3.17 mostra che il 49,6% e il 53,9%²³ del campione ha frequentato rispettivamente corsi per acquisire o migliorare le proprie conoscenze informatiche di base, e per imparare a utilizzare programmi base del pacchetto Office. Dato altrettanto interessante è che solo l'8,9% del campione ha frequentato corsi per la programmazione di videogiochi.

Tab. 3.17 Percorsi formativi frequentati

Ha mai frequentato un corso per...	v.a.	%
Imparare a utilizzare il pacchetto Office (Word, PowerPoint, Excel, ecc.) o software simili	593	53,9
Acquisire conoscenze informatiche di base (ad es. sulle componenti software e hardware)	546	49,6
Imparare a gestire diversi sistemi operativi (Windows, Android, Linux, iOS, ecc.)	352	32,0
Acquisire conoscenze su aspetti visivi e grafici della comunicazione (con programmi come Photoshop, Lightroom, Illustrator, ecc.)	274	24,9
Imparare linguaggi di programmazione come PHP, Java, SQL, HTML, ecc.	247	22,5
Acquisire conoscenze ad hoc nel settore del web marketing (SEO, SEM, Web Analytics, Inbound Marketing, ecc.)	158	14,4
Imparare a creare videogame con varie piattaforme	98	8,9

²³ La somma delle percentuali non è pari a 100% poiché si tratta di domande *multiresponse*, cioè domande che permettevano all'intervistato di selezionare più di un'opzione tra quelle disponibili.

Commentando ancora i risultati dell'analisi monovariata, di seguito verranno riportate le statistiche descrittive delle variabili incluse nella dimensione *delle digital competences*. Le Figure 3.4 e 3.5 che seguono racchiudono tutti gli items indagati, ciascuno dei quali è legato a specifiche competenze digitali. Le due batterie, come già stato anticipato, sono state create, e successivamente adattate al contesto di ricerca, a partire dal quadro delle competenze digitali DigComp2.1. Per migliorare la comprensione dei risultati, sono stati creati dei grafici sommando i dati relativi alle categorie “Per lo più vero” e “Molto vero” della scala somministrata agli intervistati.



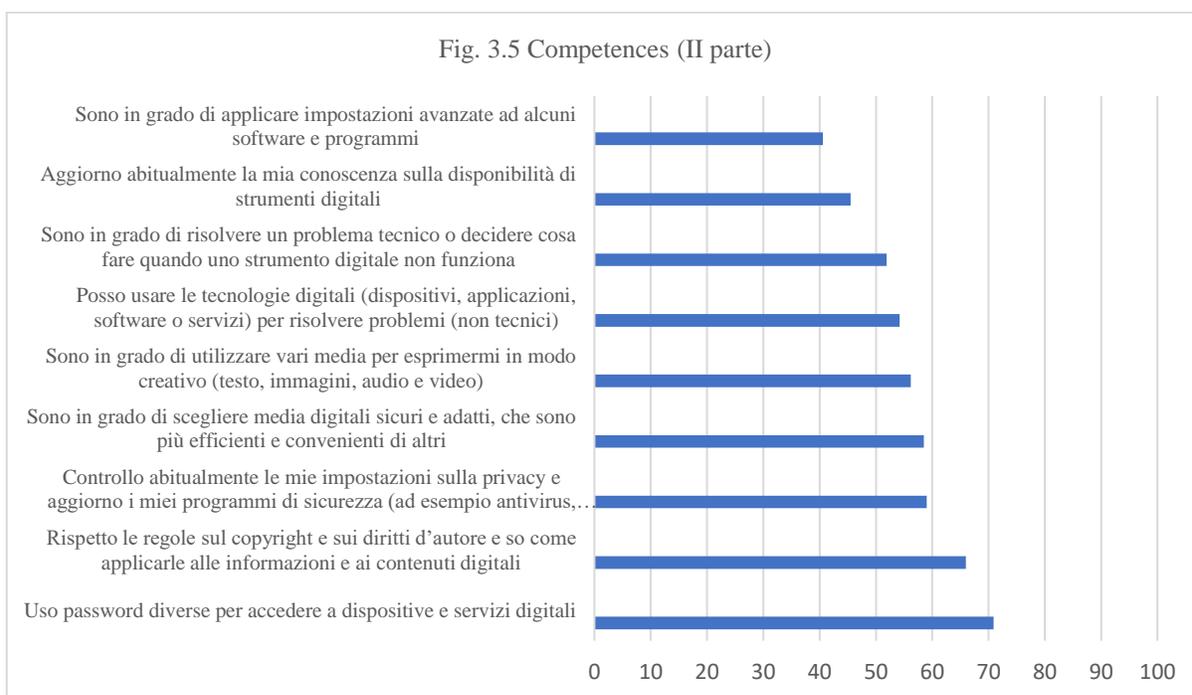
Nella Figura 3.4 sono stati raccolti gli items relativi alle componenti di *Information and data literacy*, *Communication and Collaboration* e una parte di *Digital content creation*²⁴. Tra le competenze digitali che il campione considera ritiene di aver sviluppato di più (le cui percentuali di “Per lo più vero” e “Molto vero” sommate > 50,0%), in ordine decrescente troviamo: “So perfettamente quando e quali informazioni è il caso di condividere online” (78,7%) e “Uso molti strumenti per comunicare online (e-mail, chat, SMS, messaggistica istantanea, blog, micro-blog, social network)” (77,6%); “Verifico abitualmente le fonti delle informazioni che trovo” (72,6%); “Partecipo attivamente a spazi online e utilizzo diversi servizi online (ad es. Servizi pubblici, e-banking, acquisti online, ecc.)” (68,6%) e, infine, “Utilizzo regolarmente i servizi di archiviazione delle informazioni su cloud o dischi rigidi esterni per salvare o archiviare file o contenuti” (55,4%).

Tra le competenze che, invece, hanno raccolto un minor numero di risposte positive da parte degli utenti (di “Per lo più vero” e “Molto vero” sommate < 50,0%) scopriamo essere quelle più tecniche, cioè legate a un utilizzo più sofisticato della tecnologia: “Posso produrre contenuti digitali complessi in diversi formati (ad esempio immagini, file audio, testo, tabelle)” (48,4%); “Sono in grado di applicare funzioni di formattazione avanzate con diversi strumenti (ad esempio l’invio di e-mail di massa – mail merge; l’unione di documenti di differenti formati., etc.) ai contenuti prodotti da me o da altri” (42,5%); e, infine “Ho sviluppato strategie per contrastare il cyberbullismo e identificare comportamenti inappropriati” (31,8%).

Nella Figura 3.5 sono stati raccolti gli items relativi alle componenti *Safety*, *Problem solving* e una parte di *Digital content creation*. Le competenze digitali che il campione considera ritiene di aver sviluppato maggiormente (le cui percentuali di “Per lo più vero” e “Molto vero” sommate > 50,0%) sono abbastanza numerose e vengono riportate qui in ordine decrescente: “Uso password diverse per accedere a dispositivi e servizi digitali” (70,9%); “Rispetto le regole sul copyright e sui diritti d’autore e so come applicarle alle informazioni e ai contenuti digitali” (66,0%); “Controllo abitualmente le mie impostazioni sulla privacy e aggiorno i miei programmi di sicurezza (ad esempio antivirus, firewall) sui dispositivi che uso per accedere a Internet”

²⁴ Queste componenti sono state introdotte durante la descrizione della definizione operativa (nel par 3.1.2 dell’elaborato).

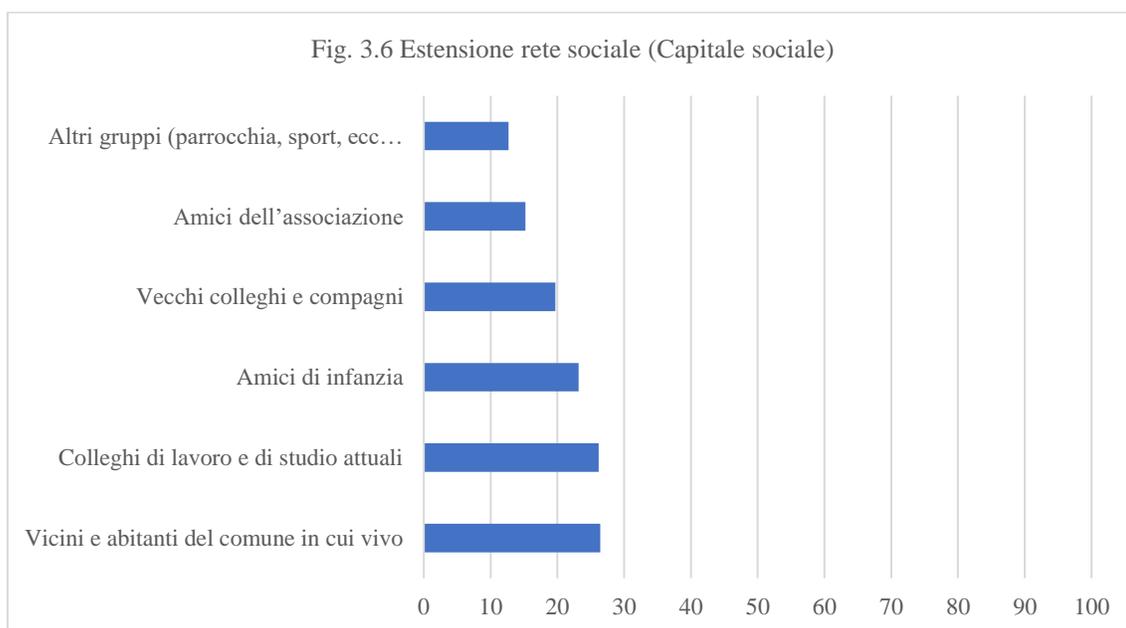
(59,0%); “Sono in grado di scegliere media digitali sicuri e adatti, che sono più efficienti e convenienti di altri” (58,5%); “Sono in grado di utilizzare vari media per esprimermi in modo creativo (testo, immagini, audio e video)” (56,2%); “Posso usare le tecnologie digitali (dispositivi, applicazioni, software o servizi) per risolvere problemi (non tecnici)” (54,2%); e, infine, “Sono in grado di risolvere un problema tecnico o decidere cosa fare quando uno strumento digitale non funziona” (51,9%). Tra le competenze che hanno ricevuto un minor numero di risposte positive da parte degli utenti (di “Per lo più vero” e “Molto vero” sommate < 50,0%), troviamo: “Aggiorno abitualmente la mia conoscenza sulla disponibilità di strumenti digitali” (45,5%) e “Sono in grado di applicare impostazioni avanzate ad alcuni software e programmi” (40,6%).



Altrettanto importante è riportare i risultati dell'analisi monovariata ottenuta dalle variabili utilizzate per la creazione degli altri indici che sono stati indagati in relazione al *digital capital*.

Di seguito, verranno brevemente illustrate le statistiche descrittive delle variabili relative a ciascun indice di ciascun capitale, a partire da quelle incluse nella costruzione dell'indice di capitale sociale, riportate nella Figura 3.6 e nella Tabella 3.18.

Nella Figura 3.6 sono stati uniti i dati raccolti per le categorie “Spesso” e “Molto spesso” nella scala di frequenza somministrata. Per una maggiore efficacia espositiva, i dati qui presentati sono frutto dell'unione delle due categorie ritenute semanticamente affini.



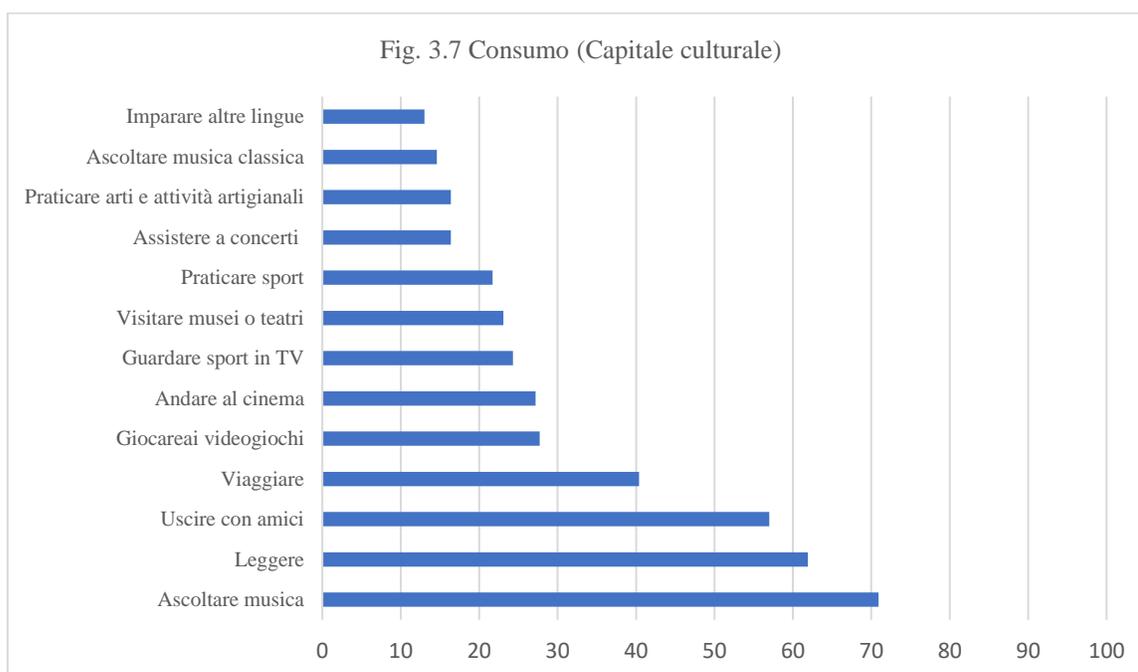
Agli intervistati è stata chiesta la frequenza con la quale sono soliti trascorrere del tempo con specifiche categorie di persone elencate. In ordine decrescente, le categorie più scelte sono state “Vicini e abitanti del comune in cui vivo” (26,4%) e “Colleghi di lavoro e di studio attuali” (26,2%), seguite da “Amici di infanzia” (23,2%) e “Vecchi colleghi e compagni” (19,7%); infine, da “Amici dell'associazione” (15,2%) e “Altri gruppi (parrocchia, sport, ecc...)” (12,7%).

Tab. 3.18 Partecipazione ad associazioni (Capitale sociale)

Ora ti elenchiamo una serie di associazioni. Spunta quelle a cui sei iscritto o sei stato iscritto in passato.	Non ho mai partecipato	Ho partecipato in passato ma non attualmente	Partecipo attualmente come membro (con o senza ruoli decisionali)
Associazioni ricreative (sportive o hobbistiche)	37,70%	41,40%	20,90%
Associazioni religiose (es enti cattolici, gruppi parrocchiali o equivalenti in altre religioni)	53,80%	31,10%	15,10%
Associazioni culturali (artistiche o di promozione culturale)	48,20%	32,30%	19,20%
Associazioni ambientali	63,80%	21,40%	14,80%
Associazioni umanitarie (volontariato, assistenza, tutela diritti umani)	51,40%	27,40%	21,30%
Associazioni di promozione sociale (APS)	77,80%	10,50%	11,60%
Associazioni territoriali (comitati di quartiere)	72,90%	16,10%	11,00%
Associazioni politiche (partiti, sindacati, movimenti)	66,60%	20,50%	12,90%
Associazioni di professionisti o di categoria	70,80%	16,60%	12,60%
Associazioni di consumatori	67,90%	18,30%	13,80%

Dalla Tabella 3.18 si può notare che per la maggior parte delle associazioni proposte non sono mai state frequentate dalla maggior parte del campione. L'unico tipo di associazioni che sembrano aver coinvolto gli intervistati, per lo più in passato, sono quelle ricreative e sportive (41,4%). Tuttavia, in altri casi il comportamento dichiarato dal campione sembra essere più frammentato. Ad esempio, poiché pur essendoci il 53,8% del campione che ha dichiarato di non aver mai frequentato le associazioni religiose, un'altra importante fetta (31,1%) ha dichiarato di aver partecipato in passato. Stesso discorso vale per le associazioni culturali dove, seppur il

48,2% ha dichiarato di non aver mai partecipato a questo tipo di associazione, il 32,3% ha dichiarato di averne fatto parte in passato. Infine, per la colonna che raccoglie di dati relativi all'attuale partecipazione a queste associazioni, tra le più frequentate troviamo le associazioni umanitarie (volontariato, assistenza, ecc.) con il 21,3%; a seguire le associazioni ricreative (sportive o hobbistiche) con il 20,9% del campione; infine, le associazioni culturali con il 19,2% di risposte. Di seguito, vengono proposti i risultati dell'analisi monovariata svolte sulle variabili utilizzate per la costruzione dell'indice di capitale culturale.



Nella Figura 3.7, i dati comunicano che le attività culturali più svolte sono “Ascoltare musica” (con il 70,9% di risposte), “Leggere” (61,9%), “Uscire con gli amici” (57,0%), e “Viaggiare” (40,4%). Tra le attività svolte in maniera discreta troviamo “Giocare ai videogiochi” (27,7%), “Andare al cinema” (27,2%), “Guardare sport in TV” (24,3%), “Visitare musei e teatri” (23,1%)

e “Praticare sport” (21,7%). Le attività che gli utenti svolgono di meno sono: “Assistere ai concerti” (16,4%), “Praticare arti e attività artigianali” (16,4%), “Ascoltare musica classica” (14,6%) e “Imparare altre lingue” (13,0%).

Tab. 3.19 Titolo di studio (Capitale culturale)

Titolo di studio	v.a.	%	Percentuale cumulata
Nessun titolo di studio	5	,5	,5
Licenza media	97	8,8	9,3
Diploma	510	46,4	55,6
Frequenza corsi Università, senza laurea	99	9,0	64,6
Laurea triennale	97	8,8	73,5
Laurea magistrale o a ciclo unico	218	19,8	93,3
Master	42	3,8	97,1
Dottorato	32	2,9	100,0
Totale	1100	100,0	

Dalla Tabella 3.19, invece, si evidenzia che la maggioranza del campione (46,4%) possiede il diploma, categoria che funge anche da mediana della distribuzione. A seguire, il 19,8% del campione possiede una laurea magistrale (o laurea a ciclo unico del Vecchio Ordinamento), mentre il 9,0% ha frequentato i corsi universitari senza laurearsi. Inoltre, l’8,8% degli intervistati possiede la licenza media; mentre un’altra fetta del campione, che costituisce anch’essa l’8,8%, possiede una laurea triennale, il 3,8% possiede un Master universitario. Infine, il 2,9% possiede un dottorato di ricerca, e lo 0,5% degli intervistati non possiede nessun titolo di studio.

Nella Tabella 3.20 sono state riportate le statistiche descrittive delle variabili: condizione occupazionale, reddito, possesso di case di proprietà, possesso di case in affitto, possesso di risparmi. Tutte le variabili elencate sono state utilizzate nel processo di costruzione dell’indice di capitale economico. Il campione coinvolto nella survey è formato principalmente da persone

assunte a tempo pieno (36%) seguite da coloro che sono in pensione (24,5%). Nella distribuzione del reddito, la mediana cade nella categoria “21.000€ - 30.000€”; mentre riguardo il possesso di immobili, “126.000€ - 250.000€” è la categoria mediana per gli immobili di proprietà, e più della metà del campione non possiede case in affitto. Infine, riguardo il possesso di risparmi, la mediana cade nella categoria “€0 – 10.000€”.

Tab. 3.20 Statistiche descrittive delle variabili coinvolte per il capitale economico

Condizione occupazionale attuale?	v.a.	%	
Impiegato a tempo pieno (più di 30 ore a settimana)	396		36
Impiegato part-time (meno di 30 ore a settimana)	94		8,5
Disoccupato e/o in cerca di lavoro	88		8
Lavoratore autonomo, a tempo pieno o part-time	88		8
In pensione	270		24,5
Inserito in un progetto statale di tirocinio (Apprendista/Tirocinante)	5		0,5
Casalinga	96		8,7
Studente/ssa	54		4,9
Altro	9		0,8
Totale	1100		100
Reddito	v.a.	%	% cumulata
Meno di 10.000€	134	12,2	12,3
10.000€ - 20.000€	262	23,8	36,4
21.000€ - 30.000€	332	30,2	66,9
31.000€ - 50.000€	255	23,2	90,3
51.000€ - 70.000€	70	6,4	96,8
71.000€ - 100.000€	27	2,5	99,3
Più di 100.000€	8	,7	100,0
Non sa / Non risponde	12	1,1	
Qual è il valore della sua abitazione di proprietà?	v.a.	%	% cumulata
Nessuna abitazione di proprietà	159	14,5	14,5
Meno di 125.000€	295	26,8	41,3
126.000€ - 250.000€	427	38,8	80,1
251.000€ - 500.000€	158	14,4	94,5

Più di 500.000€	40	3,6	98,1
Non sa / Non risponde	21	1,9	100,0
Qual è il valore della sua abitazione in affitto?	v.a.	%	% cumulata
Nessuna abitazione in affitto	704	67,3	67,3
Meno di 125.000€	142	12,9	80,2
126.000€ - 250.000€	75	6,8	87
251.000€ - 500.000€	19	1,7	88,7
Non sa / Non risponde	124	11,3	100,0
Possiede qualche tipo di risparmio?	v.a.	%	% cumulata
Nessuno	431	39,2	39,2
€0 – 10.000€	251	22,8	62,0
11.000€ - 25.000€	142	12,9	74,9
26.000€ - 50.000€	113	10,3	85,2
51.000€ - 100.000€	75	6,8	92,0
Più di 100.000€	67	6,1	98,1
Non sa / Non risponde	21	1,9	100,0
Totale	1100	100,0	

Nella tabella successiva (Tabella 3.21) sono invece riportati i risultati dell'analisi monovariata relativi alle variabili che sono state combinate nella costruzione del capitale politico: *political engagement* (che interessa la partecipazione politica attraverso le attività online) e *political participation* (relativa all'elettorato passivo).

Tab. 3.21 Statistiche descrittive delle variabili coinvolte per il capitale politico

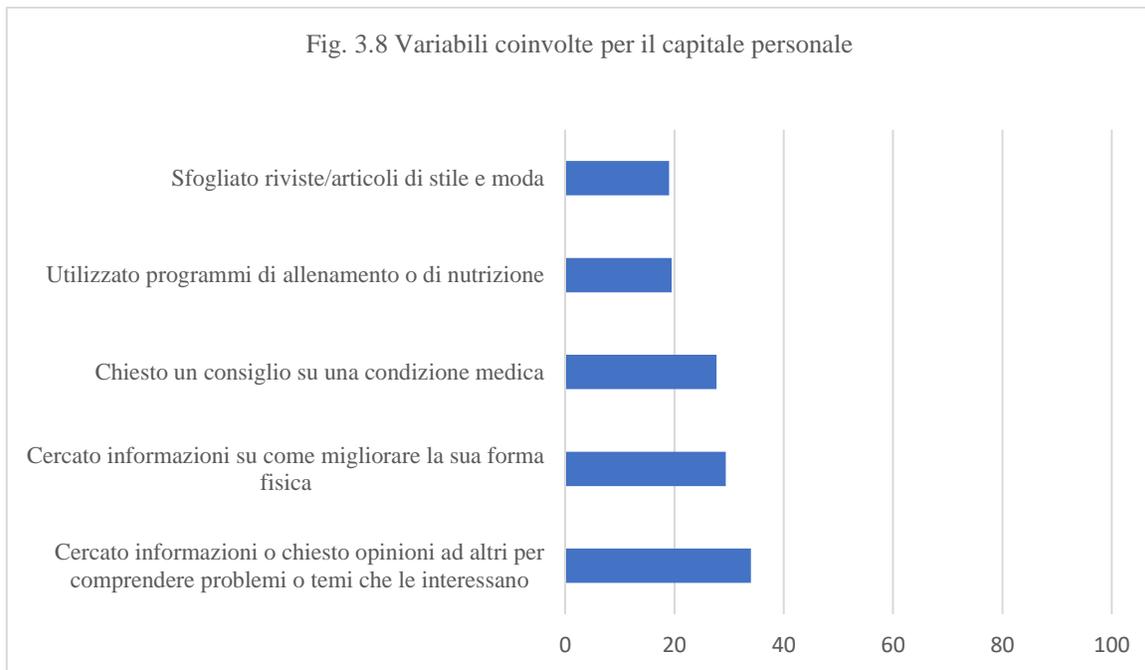
<i>Political engagement</i>		
Ora ti elenchiamo alcune cose che la gente fa per partecipare alla vita politica e sociale. Per ciascuna delle seguenti attività, rispondi "Sì" se ti è capitato di farla negli ultimi due anni; altrimenti rispondi "No".	Sì	No
Partecipare a cortei, manifestazioni, scioperi o assemblee	25,2%	74,8%
Sostenere forme di finanziamento etico (raccolta fondi per scopi di solidarietà o beneficenza)	44,5%	55,5%
Firmare una petizione pubblica o un referendum	61,1%	38,9%

Lavorare per risolvere un problema del tuo quartiere o paese	31,6%	68,4%
Partecipare a campagne elettorali	17,4%	82,6%
Acquistare o rifiutare di acquistare un prodotto per motivi politici, etici o ambientali (boicottaggio)	38,4%	61,6%
Interrompere un servizio pubblico per protesta o occupare luoghi pubblici o fabbriche	6,7%	93,3%
Inviare email o post sui social media per comunicare con rappresentanti politici e PA	25,5%	74,5%
Segnalare disservizi e suggerire proposte per migliorare servizi pubblici	50,1%	49,9%
Pubblicare contenuti su blog, gruppi e forum istituzionali, politici, culturali e di informazione	27,0%	73,0%
Organizzare proteste in rete (mailbombing, netstrike, etc.)	7,7%	92,3%
Political participation		
Ha votato?	v.a.	%
Nelle ultime elezioni politiche nazionali	856	77,8
Nelle ultime elezioni amministrative (regionali, comunali)	805	73,2
Non ha votato per nessuna delle due elezioni	102	9,3
Non ha requisiti per votare	4	0,4
Preferisco non rispondere	47	4,3

Tra le attività che rientrano nella sfera politica più svolte vi è “Firmare una petizione pubblica o un referendum” (con il 61,1% di Sì); mentre riguardo la partecipazione politica, secondo i dati raccolti gli intervistati possono essere considerati come degli elettori *impegnati*, in quanto il 77,8% dichiara di aver votato alle ultime elezioni nazionali e il 73,2% ha votato per le ultime elezioni amministrative. Le alte percentuali in questione, insieme alla possibilità di scegliere più categorie di risposta, fanno pensare che molti di questi abbiano votato in entrambe le occasioni.

Infine, vengono riportate le statistiche descrittive delle variabili utilizzate nella costruzione del capitale personale.

Fig. 3.8 Variabili coinvolte per il capitale personale



Dai dati mostrati nella Figura 3.8 si può notare che tra le attività che il campione ha dichiarato praticare con più frequenza sono “Cercare informazioni o chiedere opinioni ad altri per comprendere problemi o temi ritenuti interessanti” (34,0%), “Cercare informazioni su come migliorare la sua forma fisica” (29,4%), “Chiedere un consiglio su una condizione medica” (27,7%). Tra le attività svolte con discreta frequenza troviamo: “Utilizzare programmi di allenamento o nutrizione” (19,5%) e “Sfogliare riviste/articoli di moda” (19,0%). Tuttavia, le opinioni relative alla frequenza di svolgimento di queste attività risultano essere frammentate e i valori percentuali sono spesso abbastanza vicini tra loro.

3.3.2 Risultati dell’analisi multivariata e bivariata

In questa sezione saranno condensati i risultati relativi alle analisi multivariate e bivariate utilizzate per validare l’indice di *digital capital*, per testare il legame tra *digital capital* e gli altri capitali, e infine, per validare la nuova scala proposta. In altre parole, questa fase della ricerca ha permesso di rispondere alle diverse domande di ricerca poste in essere a monte del percorso.

RQ1. È possibile ricavare un'ulteriore prova della validità del concetto teorizzato ed elaborato dalla ricerca in UK? Se sì, esistono eventuali differenze tra il campione inglese e quello italiano?

Nel paragrafo 3.2 sono state descritte le fasi del processo di creazione del DCI. Al fine di completare il lavoro richiesto per dare una risposta alla prima domanda di ricerca è stata implementata una seconda fase di analisi con l'obiettivo di validare il DCI. Per il processo di validazione è stata scelta la procedura di validazione per costruito (Marradi, 2007; Carmines & Zeller, 1991). Quindi, il DCI è stato testato attraverso delle analisi bivariate con le variabili età, genere, reddito, titolo di studio, e area di residenza.

La Tabella 3.22 illustra i risultati dell'analisi bivariata tra il DCI e l'età, mostrando un coefficiente di correlazione negativa pari a -0,404. Ciò dimostra che le due variabili sono correlate negativamente, per cui all'aumentare dell'età degli utenti diminuisce il loro livello di *digital capital* e viceversa. Questi risultati possono essere considerati in linea con la letteratura di riferimento (Walker et al., 2020; Yoon et al., 2020).

Tab. 3.22 Correlazione tra età e DCI

	Digital Capital Index
Età	-,404**

** La correlazione è significativa a livello 0,01 (a due code).

Molti studi hanno evidenziato negli anni differenze tra uomini e donne in termini di esperienza e conoscenza del digitale. Con l'obiettivo di indagare il rapporto tra DCI e genere, è stata effettuata un'analisi della varianza (ANOVA). La Tabella 3.23 mostra una lieve differenza di genere, con una media maschile leggermente superiore a quella femminile, con uno scarto positivo di 3,6. Tuttavia, il T-test ha restituito coefficienti che indicano una relazione non statisticamente significativa (con $F=0,025$). Questi risultati, seppur non in linea con la letteratura

di riferimento citata nella sezione teorica di questo elaborato, risultano coerenti con il lavoro di Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019) che non riporta nessuna relazione significativa tra genere e DCI. Questo potrebbe essere spiegato dal fatto che negli ultimi decenni il divario di genere in campo digitale si sia molto affievolito soprattutto tra i Paesi più sviluppati come ad esempio quelli europei. Infatti, questi risultati potrebbero essere considerati in linea con l'ultimo report pubblicato da ISTAT (2022), dove viene segnalato un divario di genere relativo all'utilizzo della tecnologia del solo 5,7% a scapito delle donne, ma solo tra le fasce della popolazione più anziane; mentre il divario non sussiste nelle fasce della popolazione più giovani²⁵.

Tab. 3.23 Relazione tra DCI e genere

		Media	Dev. Standard							
Maschio		52.8	15.1							
Femmina		49.2	15.1							
		Levene's test, f			t-test					
		F	Sign.	t	gl	Sig. (two-tailed)	Mean difference	Standard error difference	95% confidence interval	
								Lower	Upper	
Digital Capital	Equal variances assumed	.025	.873	3.943	1098	.000	3.585	.909	1.801	5.369
	Equal variances assumed			3.943	1094.157	.000	3.585	.909	1.801	5.369

In terzo luogo, è stato indagato il rapporto tra *digital capital* e reddito degli utenti. La Tabella 3.24 mostra un'associazione positiva tra le due variabili, in quanto all'aumentare del reddito

²⁵ A tal proposito, i dati ISTAT (2022:3) riportano che il divario di genere è presente esclusivamente nelle “fasce di età più anziane (dove la differenza supera i dieci punti percentuali a favore dei primi), mentre fino ai 59 anni le differenze di genere sono nulle e in alcuni casi arrivano a invertirsi di segno”. Per ulteriori informazioni si rimanda a : https://www.istat.it/it/files//2023/03/REPORT_CITTADINIEICT_2022.pdf

degli utenti si nota una crescita dei punteggi medi del DCI. In linea con la letteratura di riferimento evidenziata in precedenza, i risultati dimostrano che coloro che possiedono un reddito più alto tenderebbero a possedere anche un livello di *digital capital* più alto. Tuttavia, una lettura più attenta dei risultati evidenzia che tra coloro che possiedono un reddito superiore a 50.000€ annui e coloro che possiedono un reddito inferiore a 10.000€ annui (in altre parole, la classe di reddito più alta e quella più bassa) vi è uno scarto più basso rispetto a quanto previsto, vale a dire di soli 6,3. Inoltre, i risultati non sono statisticamente significativi (vedi $F=2,995$). Una chiave per comprendere la non significatività di questa relazione potrebbe essere legata all'uso diffuso delle tecnologie digitali nella popolazione italiana, al di là della classe socioeconomica di appartenenza (Karlovit, 2020).

Tab. 3.24 Relazione tra DCI e reddito

Reddito	Media	Dev. Standard
Meno di 10.000€	48.9	14.3
10.000€ - 20.000€	50.6	14.5
21.000€ - 30.000€	50.9	15.9
31.000€ - 50.000€	52.0	15.1
Più di 50.000€	55.2	13.4

F=2.995; Sig.<.018

Una delle ultime analisi bivariate affrontata per il processo di validazione ha indagato la relazione tra il *digital capital* e il titolo di studio degli utenti. In linea con la letteratura di riferimento presa in considerazione, incluso il lavoro di Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019), la Tabella 3.25 mostra un'associazione positiva tra le variabili titolo di studio e DCI, in quanto all'aumentare del titolo di studio degli utenti aumenta anche il loro punteggio medio del *digital capital*. Ad esempio, tra coloro che possiedono la licenza media e coloro che possiedono un

titolo di studio post-laurea (come un master o un dottorato di ricerca) è stato rilevato uno scarto pari a 19,5 a favore degli ultimi citati.

Tab. 3.25 Relazione tra DCI e Titolo di studio

Titolo di studio	Media	Dev. Standard
Licenza media	43.0	16.9
Diploma	50.7	14.6
Frequenza università, senza laurea	51.2	13.5
Laurea Triennale	51.9	14.9
Laurea Magistrale	60.6	14.7
Titolo post-laurea (Master, Dottorato)	62.5	9.5

F=18.919; Sig.<.000

Infine, l'area geografica di residenza è un altro aspetto fondamentale per comprendere come l'accesso e l'uso della tecnologia possano differire tra le persone. In tal senso, uno degli aspetti chiave sarebbe la disponibilità più o meno intensa di infrastrutture utili per la connessione, come il segnale di rete, la connessione a banda larga e così via.

A tal proposito, è stata analizzata la relazione tra *digital capital* e l'area di residenza degli utenti. La Tabella 3.26 mostra l'esistenza di una relazione tra le due variabili, evidenziando un divario di 7,3 tra chi vive in centro e chi in aree rurali, a favore dei primi. I risultati possono essere considerati statisticamente significativi (con F=18,919 e Sig.<.000).

Tab. 3.26 Relazione tra DCI e Area di residenza

Area di residenza	Media	Dev. Standard
Area urbana	55,1	15.3
Piccola città	51,0	14.3
Area rurale	47.8	15.3

F=18.919; Sig.<.000

In linea generale, si può affermare che i risultati ottenuti in relazione alla RQ1 possono essere considerati coerenti con quanto emerso dallo studio originale di Ragnedda et al. (2019). Tuttavia, è necessario dedicarsi ad ulteriori approfondimenti al fine di ottenere un'analisi più ampia e profonda del contesto socioeconomico e socioculturale italiano. A tal proposito, analisi trasversali (come ad es. del contesto scolastico, lavorativo, familiare, ecc.) potrebbero aiutare a far luce su aspetti non ancora indagati.

RQ2. *Il digital capital è legato ad altri tipi di capitali (economico, sociale, culturale, politico e personale)? Se sì, che tipo di relazione sussiste tra essi?*

Per rispondere a questa domanda di ricerca, è stata condotta un'analisi che può essere divisa in due fasi. Nella prima fase, è stato necessario creare gli indici dei vari capitali attraverso la combinazione delle variabili selezionate per ciascuna rilevazione di ciascun capitale (descritto nel paragrafo 3.2). Nella seconda fase, è stata effettuata una regressione multipla per testare il legame tra *Digital Capital Index* (DCI) e gli altri indici creati (SCI, CCI, ECI, PoCI e PeCI).

Di seguito, vengono riportati i risultati della regressione multipla dove il DCI è stato assunto come variabile dipendente, mentre gli altri capitali come variabili indipendenti (si veda la Tabella 3.27).

Tab. 3.27 Legame tra DCI (dipendente) e SCI, CCI, ECI, PoCI e PeCI (dipendenti)

Modello	Coefficients non standardizzati		Coefficienti standardizzati	t	Sign.
	B	Errore std.	Beta		
(Costante)	16,257	2,640		6,158	,000
Cultural Capital	,583	,063	,313	9,198	,000
Social Capital	,140	,049	,100	2,833	,005
Personal Capital	3,220	,471	,210	6,843	,000
Political Capital	,217	,168	,038	1,287	,198
Economic Capital	,324	,099	,087	3,284	,001

Il modello riporta un valore di R^2 pari a 0.298 e un valore di R^2 corretto pari a 0.294, per cui si può dire che non c'è una perdita significativa di potere predittivo (*shrinkage*) (Field, 2017). Inoltre, sono stati effettuati dei test di significatività che hanno portato dei risultati soddisfacenti: Il valore di Durbin-Watson è 1,8, quindi compreso tra 1,5 e 2,5 come stabilito dalla letteratura; mentre i valori del fattore di inflazione della varianza (VIF) rientrano nei parametri che la letteratura di riferimento ritiene accettabili (Ho, 2014; Field, 2017). I risultati dimostrano che tutti i capitali presi in considerazione influenzano positivamente il *digital capital* (si vedano i coefficienti Beta). La significatività statistica delle associazioni è buona, tranne che per il *political capital* poiché superiore a 0,05.

QR3. È possibile passare dall'elaborata definizione operativa del *digital capital* a una scala compatta da poter utilizzare in differenti contesti e finalità di ricerca?

L'ultima domanda di ricerca puntava alla riduzione della complessità e della lunghezza della definizione operativa utilizzata per rilevare il *digital capital*, con l'obiettivo di creare uno strumento da utilizzare in diversi contesti di ricerca in maniera più immediata, senza grossi dispendi. Dopo aver svolto dei controlli preliminari a livello monovariato su tutti gli items inclusi nella scala creata (si veda par. 3.3.1 di questo elaborato), è stata effettuata un'analisi dei componenti principali che ha permesso di testare l'associazione tra gli items inclusi nella *Digital*

Capital Scale. La Tabella 3.28 mostra i valori dei *factor loadings* alti (vale a dire >0,6) che puntano su un unico componente, dimostrando coerenza tra gli items selezionati. La varianza totale spiegata è pari al 65,4%, mentre la significatività (p) è pari a 0,000, pertanto i risultati possono esser considerati statisticamente significativi.

Tab. 3.28 *Factor loadings* degli items della *Digital Capital Scale*

Matrice dei componenti^a	
	Componente
	1
So usare molti dispositivi per connettermi ad Internet	0,828
Non importa il luogo dove sono, trovo sempre il modo di connettermi ad Internet	0,74
Uso internet da molto tempo	0,645
Quando gli altri hanno un problema con l'uso di Internet si rivolgono a me	0,828
So muovermi nella rete sapendo su quali fonti fare affidamento	0,861
Nel corso della mia esperienza online, ho imparato a condividere i miei pensieri attraverso diversi dispositivi e piattaforme di comunicazione	0,802
Nel corso della mia esperienza online, ho imparato a usare diversi strumenti per creare contenuti testuali e audiovisivi	0,832
Sono in grado di scegliere la modalità più appropriata per proteggere i miei dati personali (ad es. indirizzo, numero di telefono, password)	0,851
Quando ho un problema tecnico con un dispositivo digitale, so sempre come muovermi per risolverlo	0,864

Kaiser–Meyer–Olkin (KMO)test =.930; Bartlett's test, $p<.000$.

In secondo luogo, è stato necessario testare la validità della *Digital Capital Scale* attraverso un processo di validazione concomitante. A tal proposito, l'analisi ha previsto una correlazione bivariata tra l'indice di *digital capital* (DCI) ricavato dalla definizione operativa completa (originale) e l'indice ricavato dalla *Digital Capital Scale*. La Tabella 3.29 riporta i risultati della correlazione con coefficiente di correlazione pari a 0,729 e significatività pari a 0,000. Questo

significa che le due variabili sono associate e la loro associazione può essere considerata statisticamente significativa. Pertanto, la *Digital Capital Scale* può essere considerata valida.

Tab. 3.29 Correlazione tra *Digital Capital Index* (DCI) originale
e *Digital Capital Scale* (DSC) *Index* ridotto

		DCS Index
DCI Originale	Correlazione di Pearson	,729**
	Sign. (a due code)	0

La correlazione è significativa a livello 0,01 (a due code).

3.4 Discussioni

Questo lavoro ha mosso i primi passi seguendo il percorso di ricerca avviato da Ragnedda (2018) per la teorizzazione del *digital capital* e da Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019) per la prima rilevazione empirica applicata nel contesto inglese. Come in parte anticipato, il presente elaborato è frutto di un ampio lavoro di ricerca che ha visto la collaborazione di diverse università, tra le quali l'Università degli Studi di Salerno, l'Università degli Studi di Napoli – Federico II e la Northumbria University (UK), con il proposito di tracciare un percorso di studi che permettesse di raggiungere una serie di obiettivi di ricerca. Primo tra tutti, l'obiettivo di ottenere ulteriori risultati che possano irrobustire la validità teorica ed empirica del concetto di *digital capital*. Come primo passo, la definizione operativa del concetto è stata adattata al contesto italiano; successivamente il *digital capital* è stato empiricamente rilevato e testato attraverso l'associazione con specifiche variabili sociodemografiche e socioeconomiche. La scelta delle variabili è stata dettata da precedenti studi presenti in letteratura che, approfondendo le tematiche relative all'esperienza digitale, hanno mostrato come quest'ultima, in termini di accesso e utilizzo delle tecnologie, sia strettamente legate a fattori socioeconomici, come l'istruzione, l'età, il genere, il reddito e il luogo di residenza, e luogo di residenza. Questo primo obiettivo di ricerca è stato tramutato in una domanda di ricerca (RQ1), che include il duplice scopo di creare e validare l'indice di *digital capital*. Rispondere a questa domanda di ricerca ci ha permesso di testare il DCI calandolo nel contesto della società italiana. A tal proposito,

nonostante i limiti emersi dall'analisi bivariata, l'analisi ha permesso di valutare la presenza e l'intensità (laddove possibile) dell'associazione tra il *digital capital* e le variabili sociodemografiche e socio-economiche. L'analisi dei dati ha fornito risultati soddisfacenti e in linea con la letteratura di riferimento. Tra gli altri risultati, l'analisi bivariata ha mostrato relazioni significative tra:

- Titolo di studio e DCI, con uno scarto di 19,5 tra i punteggi di chi non ha un titolo di studio e di quelli con un titolo di studio post-laurea, a favore di questi ultimi. Questi risultati si considerano in coerenza con studi precedenti, nei quali viene dimostrato che il livello di istruzione degli utenti influenza positivamente la loro esperienza con il digitale (Clark & Gorski, 2001, 2002; Shelley, 2009; Van Deursen & Van Dijk, 2013; Blank & Groselj, 2014; Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019).
- Età e DCI, che mostra che i giovani hanno un livello di *digital capital* più alto rispetto agli utenti più adulti e anziani. Questo potrebbe essere giustificato dal fatto che i più giovani hanno una migliore qualità di esperienza digitale insieme alla quantità di tempo trascorso online rispetto alle generazioni precedenti. I risultati seguono la letteratura di riferimento che mostra che i più giovani avrebbero un livello di accesso e di utilizzo più elevato (in termini di competenze digitali, tipi di attività online, impegno, ecc.) rispetto ai più anziani (Lee et al., 2011; Dutton & Blank, 2013; Blank & Groselj, 2014; Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019).
- Area di residenza e DCI: l'analisi di questa relazione mostra come l'Italia non possa essere considerata un Paese ad alta penetrazione di Internet a causa della mancanza di infrastrutture geograficamente distribuite. Infatti, dai risultati emerge che le persone residenti nelle città più sviluppate dal punto di vista tecnologico risultano essere più avvantaggiate rispetto a quelle che abitano in zone più periferiche. Infatti, diversi lavori recenti (Ashmore et al., 2015; Philip et al., 2017) affermano che vivere in un'area urbana potrebbe influenzare positivamente l'esperienza tecnologica rispetto al vivere in aree più rurali. Tuttavia, ciò non è emerso nel contesto inglese (Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019), dove l'ampia distribuzione di infrastrutture sembra permettere un utilizzo omogeneo e stabile della tecnologia e di Internet.

Tuttavia, l'analisi bivariata non ha prodotto risultati statisticamente significativi in Italia in relazione a:

- Genere e DCI, con una differenza non significativa di 3,6 tra uomini e donne. Mentre diversi studi, pubblicati circa un decennio fa, asserivano che gli uomini erano più propensi delle donne a utilizzare i dispositivi digitali e a sviluppare maggiori competenze al riguardo (Ono & Zavodny, 2007; Hargittai, 2010; Hargittai & Shaw, 2015), la letteratura più recente (Blank & Groselj, 2014; Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019) sembra aderire alla prospettiva secondo la quale il divario di genere tecnologico stia diminuendo. Pertanto, questo risultato parrebbe in linea con i più recenti risultati della letteratura. Ciò è dovuto al fatto che, soprattutto nelle società più emancipate, le donne, come gli uomini, sono spesso quotidianamente esposte alla tecnologia in svariati contesti.
- Reddito e DCI: Diversi studi (Witte & Mannon, 2010; Talukdar & Gauri, 2011; Ragnedda & Muschert, 2013; Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019) hanno evidenziato che il livello di risorse economiche possedute può influenzare notevolmente la capacità di accedere ai dispositivi digitali e/o di sviluppare competenze specifiche al riguardo. Ciò vuol dire che coloro che dispongono di maggiori risorse hanno anche maggiori probabilità di avere accesso, competenze e impegno legati alla tecnologia. Tuttavia, i risultati mostrano una leggera variazione (statisticamente non significativa) tra le medie in base alle classi di reddito. Questi risultati potrebbero essere letti prendendo in considerazione il processo di *democratizzazione* della tecnologia avvenuto negli ultimi anni nella nostra società (Karlovit, 2020). Tra le conseguenze di tale fenomeno si possono individuare un più ampio accesso e utilizzo alla tecnologia da parte di tutti i segmenti della popolazione, ma anche il basso costo di alcuni tipi di dispositivi o servizi digitali acquistabili. Entrambe le conseguenze avrebbero spinto le persone ad avvicinarsi sempre di più alla tecnologia.

Dalle precedenti considerazioni si può percepire quanto la realtà, altamente permeata dalla tecnologia, sia costituita da una fitta rete di rimandi alle numerose sfere di cui è composta. Ad esempio, la sfera economica è strettamente legata con quella digitale, poiché i risultati mostrano

che chi possiede un reddito più alto possiede anche un *digital capital* più alto; allo stesso modo, la sfera culturale è legata a quella digitale, in quando coloro che possiedono un titolo di studio maggiore possiedono un *digital capital* elevato. Il discorso può essere ampliato prendendo in considerazione tutte le sfere indagate.

In altre parole, i risultati appena discussi, siano essi statisticamente significativi o meno, mostrano come la sfera tecnologica, il suo sviluppo e la sua estensione, sia legata a altre sfere del reale. Per tale motivo, la RQ2 del presente lavoro di ricerca ha indagato il legame tra i diversi campi del reale, quello concernente la sfera digitale e tutti gli altri (sociale, culturale, economico, politico e personale). I risultati mostrati in questa sede sono in linea con il lavoro pubblicato da Ragnedda, Addeo e Ruiu (2022), i quali sostengono che le cinque sfere della realtà indagate (che possono essere equiparate ai cinque capitali approfonditi in questa sede) influenzano l'esperienza digitale. In linea generale, i risultati della regressione multipla mostrano che quattro capitali sui cinque indagati impattano sul *digital capital*, vale a dire più è alto il livello di un capitale, di conseguenza, più sarà alto il livello di *digital capital*. Nello specifico, l'analisi ha riportato i seguenti risultati statisticamente significativi:

- Coerentemente con alcuni riferimenti presenti in letteratura (Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019; Calderón Gómez, 2021; Ragnedda, Addeo & Ruiu, 2022), l'istruzione può influenzare positivamente il *digital capital*. In questa sede è stato preso in considerazione il *cultural capital* come l'insieme del livello di istruzione e delle attività culturali consumate dagli utenti. Per cui, si può affermare che anche queste ultime possono avere un ruolo positivo nell'accesso e nello sviluppo di competenze digitali. Inoltre, considerando i risultati presentati nella Tab. 3.39 (di cui sopra), il *cultural capital* può essere considerato come uno dei predittori che più impattano positivamente sul *digital capital*;
- Il *social capital* rilevato presenta una relazione positiva con il *digital capital*, non intensa ma statisticamente significativa. Infatti, in letteratura non sono stati ancora evidenziati in maniera chiara dei legami tra la sfera sociale e quella digitale, e in particolare come quest'ultima possa essere influenzata dalla prima. Tuttavia, questi risultati potrebbero

- suggerire dei nuovi percorsi di ricerca utili ad approfondire in diversi contesti il legame tra *digital capital* e le disuguaglianze sociali (Ragnedda, Addeo & Ruiu, 2022);
- Diversi studi hanno indagato il legame tra la sfera economica e l'accesso e l'utilizzo della tecnologia da parte degli utenti (Ragnedda & Muschert, 2013; Ragnedda, Ruiu & Addeo, 2019). Nonostante questi lavori abbiano evidenziato l'influenza che la sfera economica (espressa in particolare con la variabile del reddito), i risultati della presente analisi non possono essere considerati in linea con questo filone di studi. Infatti, l'*economic capital* (frutto della combinazione di più variabili, e che quindi non tiene conto esclusivamente del reddito) risulta essere debolmente associato con il *digital capital*. Tuttavia, i risultati della regressione possono essere considerati congruenti con i risultati sopra descritti ottenuti dall'analisi bivariata tra DCI e reddito. Per cui, il debole legame tra il *digital capital* e l'*economic capital* potrebbe suggerire l'ipotesi secondo la quale, nelle società più sviluppate dove l'aumento dell'esposizione alla tecnologia da parte degli utenti è più intenso, il possesso di risorse economiche (come il reddito, i possedimenti immobiliari, o qualche tipo di risparmio) potrebbe non essere più considerato determinante per l'accesso o lo sviluppo di competenze digitali;
 - Dai risultati del lavoro di Ragnedda, Addeo e Ruiu (2022) emerge che il capitale personale è positivamente associato con il *digital capital*. Coerentemente con quanto riportato, i risultati di questa analisi mostrano che il *personal capital* influenza il livello di *digital capital* degli utenti: più alto è il livello dell'uno più potrebbe essere alto il livello dell'altro. Questo dimostra che lo stile di vita e gli interessi personali dell'utente possa in qualche modo influire positivamente sulla sua motivazione e sul suo interesse verso l'accesso e l'utilizzo della tecnologia.

Infine, l'analisi ha riportato i seguenti risultati non statisticamente significativi:

- Il *political capital* (composto dagli aspetti relativi al *political engagement* e la *political participation*) possiede una debole influenza positiva sul *digital capital* con un coefficiente di significatività statistica non al di sopra della soglia convenzionale di 0,05. Tuttavia, questi risultati possono essere considerati in linea con la letteratura di riferimento in quanto i recenti lavori hanno riportato risultati contrastanti in merito al

legame tra l'impegno politico e l'esperienza digitale (Papagiannidis & Manika, 2016; Marco et al., 2017).

Alla luce dei risultati appena descritti, per rispondere in modo ampio alla RQ2 si potrebbe generalmente parlare della presenza di un'influenza tra i capitali rilevati e il *digital capital*. Questo può appoggiare la visione secondo la quale coloro che possiedono una buona dose di risorse di diversa natura (come quelle culturali, personali ed economiche in particolare) potrebbero godere di una migliore esperienza con la realtà digitale; mentre le sfere che impatterebbero di meno su quest'ultima realtà sarebbero quella sociale e quella politica. Questi risultati potrebbero essere considerati come il punto di partenza per avviare nuove ricerche in grado di approfondire i legami tra queste sfere, il modo in cui esse sono legate e le conseguenze che potrebbero nascere da questo legame. In altre parole, questa linea di studi potrebbe essere utile per approfondire l'esistenza delle *digital inequalities* tra gli utenti italiani.

Infine, la RQ3 aveva l'obiettivo di creare uno strumento più compatto utile a una rilevazione del *digital capital* più rapida. Il risultato della correlazione bivariata tra il DCI ridotto (ottenuto dalla *Digital Capital Scale*) e il DCI originale (ottenuto dalla definizione operativa originale) ha mostrato l'esistenza di un'associazione tra i due. Questo risultato può essere considerato come positivo in quanto soddisfa la RQ3. Tuttavia, è necessario che il nuovo strumento venga applicato ad altri contesti di ricerca affinché si possano ricavare ulteriori prove della sua validità empirica.

Conclusioni

Il concetto di capitale è considerato elastico e sfumato poiché può essere calato in specifici contesti per designare un insieme di risorse accumulabili, trasferibili e convertibili in altri tipi di risorse. L'*excursus* affrontato nel Capitolo 1 ha permesso di tracciare una linea immaginaria che dal concetto originario di capitale arriva alle moderne accezioni concettuali nate dagli studiosi verso la fine del XX secolo. Tra gli autori che maggiormente hanno contribuito all'estensione del concetto di capitale nelle varie sfere del reale vi è Pierre Bourdieu.

Dalla prospettiva bourdieusiana non si può parlare di accumulazione di capitale senza guardare l'altra faccia della medaglia, cioè la difficoltà, se non l'impossibilità in alcuni casi, di accumulare le risorse necessarie al miglioramento delle proprie condizioni. In altre parole, laddove esistono dei soggetti che detengono una quantità considerevole di risorse in specifici campi, dall'altro lato ci saranno coloro che si troveranno in situazioni più svantaggiate e, quindi, godranno di minore prestigio rispetto ai primi. Questo perché Bourdieu concepisce la realtà come essenzialmente antagonista, una realtà che non contempla un'equa distribuzione delle risorse. Questo discorso può essere esteso anche al *campo della tecnologia*²⁶, dove i fenomeni di accumulazione e trasferimento delle risorse rispecchiano dinamiche proprie anche ad altri campi del reale (come quello sociale, culturale, economico). Dunque, assumere la prospettiva bourdieusiana su questo fenomeno presuppone di dover prendere in considerazione il cosiddetto *campo della tecnologia* come un campo specifico e indipendente rispetto a tutti gli altri e, quindi, capace di generare, accumulare e trasferire un certo tipo di capitale differente dagli altri.

La necessità di studiare queste nuove dinamiche nate dall'avvento e dalla diffusione della tecnologia ha permesso la concettualizzazione del *digital capital* (Ragnedda, 2017). Quest'ultimo ha l'obiettivo di superare i limiti degli studi precedenti che, in maniera spesso frammentaria, hanno analizzato l'utilizzo della tecnologia da parte delle popolazioni. Quindi, il *digital capital* nasce dalla duplice necessità di quantificare e rilevare le risorse tecnologiche (sia

²⁶ Con l'espressione *campo* si fa riferimento alla terminologia bourdieusiana che riconosce in essa un contesto specifico relativamente autonomo rispetto al contesto sociale generale nel quale è immerso.

tangibili che intangibili) di cui gli utenti dispongono; e di fungere da strumento utile allo studio delle *digital inequalities* affinché vi sia maggiore consapevolezza sul fenomeno.

A tal proposito, il Capitolo 2 è stato utile a presentare i principali lavori presenti in letteratura che si sono dedicati allo studio delle *digital inequalities* e del *digital divide*, fenomeni che nascono dalla diversa accumulazione di risorse digitali nella società. Questi studi dimostrano che il *digital divide* è legato ad aspetti specifici che contribuiscono a creare disuguaglianze legate alla sfera digitale, e spesso ad esacerbare situazioni già negative. Gli aspetti maggiormente indagati sono il reddito (Witte & Mannon, 2010; Ragnedda & Muschert, 2013), l'età (Van Deursen & Helsper, 2015; Calderón Gómez, 2019; Walker et al., 2020), il genere (Blank & Groselj, 2014; Arroyo, 2020), l'etnia (Chen, 2013; Elena-Bucea et al., 2021; Walker et al., 2020) e il livello di istruzione (Van Deursen & Van Dijk, 2013; Haddon et al., 2020). Pertanto, la letteratura ha individuato in questi aspetti dei caratteri discriminanti che condizionano l'esperienza digitale. Questo dimostra che le barriere digitali sono reali; e, quindi, dannose, tanto quanto lo sono le barriere di natura economica, sociale e culturale.

Il lavoro empirico del presente elaborato si inserisce in un percorso di ricerca tracciato da Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019) con il principale obiettivo di rilevare empiricamente il *digital capital* per la prima volta sul territorio italiano. La necessità di questo studio nasce dalla situazione di *povertà tecnologica* in cui versa l'Italia secondo gli ultimi dati DESI elaborati dalla Commissione Europea nel 2022 (si veda par. 2.2 dell'elaborato). Tra i principali obiettivi del lavoro empirico descritto nel Capitolo 3 vi sono: 1) Ricavare un'ulteriore prova della validità del concetto di *digital capital* così come è stato originariamente rilevato nel Regno Unito da Ragnedda, Ruiu e Addeo (2019); 2) Indagare il legame tra il *digital capital* e gli altri tipi di capitali; 3) Proporre un nuovo strumento di rilevazione del *digital capital* più compatto rispetto alla definizione operativa originale.

In primo luogo, sono stati ottenuti risultati soddisfacenti che hanno permesso una prima rilevazione del *digital capital* in Italia. Ciò dimostra l'affidabilità della definizione operativa del concetto di *digital capital* fornita in studi precedenti, legittimando il suo riconoscimento come forma specifica e indipendente di capitale. La validazione del concetto di *digital capital* ha permesso un confronto fondamentale con specifiche variabili sociodemografiche e

socioeconomiche per due motivi: dal punto di vista tecnico, è stato possibile applicare la validazione per costrutto; dal punto di vista esplorativo, ciò ha dato modo di compiere un primo, importante confronto tra il *digital capital* e i fattori che secondo la letteratura di riferimento sono quelli più coinvolti nella riproduzione del *digital divide*. Questo studio ha dimostrato che il *digital capital* è intrecciato con gli "assi tradizionali" delle disuguaglianze sociali (e in particolare con l'istruzione). In altre parole, grazie a questi risultati si può affermare che in Italia le fasce di popolazione più a rischio di *digital divide* sono gli anziani, coloro che possiedono un basso reddito e chi ha un titolo di studio non elevato. Su queste persone, le politiche governative potrebbero lavorare al fine di proporre soluzioni volte a ridurre il rischio di esclusione digitale. Una delle strategie utili alla neutralizzazione di questo problema potrebbe essere l'erogazione di corsi gratuiti per le persone che non sono più inserite in percorsi di studi scolastici o universitari; oppure, per i dipendenti all'interno dei diversi contesti lavorativi affinché gli utenti di ogni classe sociale possano puntare a migliorare le proprie capacità di interfacciarsi con la tecnologia.

In Italia, anche coloro che vivono in contesti periferici o in aree rurali sembrano a rischio di *digital divide*. In genere, la provenienza geografica è una variabile che può essere influenzata dalla presenza o assenza di infrastrutture adeguate a fornire una connessione stabile a Internet. Infatti, nei contesti periferici generalmente accade che i cittadini non godano degli stessi servizi circa la copertura della rete fissa o mobile. Tuttavia, probabilmente questa problematica in futuro potrebbe non essere più legata al contesto italiano, poiché dai risultati DESI 2022 forniti dalla Commissione Europea si evince che per la *Connettività*²⁷, contrariamente alle altre dimensioni di analisi approfondite, l'Italia è uno dei Paesi europei più avvantaggiati in termini di disponibilità di copertura di rete (collocandosi tra i primi 7 Paesi europei su 27). A tal proposito, si potrebbe ipotizzare che i recenti investimenti sulle infrastrutture dispiegheranno in modo più esteso i loro effetti nei prossimi anni.

Infine, i risultati forniti da questo studio mostrano che il *digital divide* potrebbe essersi attenuato per le donne, che spesso nella letteratura sono state segnalate come il genere maggiormente

²⁷ *Connettività* è una dimensione specifica dell'analisi DESI che riguarda la copertura della banda larga fissa e mobile. Per approfondimenti si rimanda nuovamente al par. 2.2 dell'elaborato.

esposto al pericolo di restare marginalizzate dal contesto digitale (Hargittai, 2010; Haight, Quan-Haase & Corbett, 2014; Robinson et al., 2015).

Tuttavia, i risultati inerenti alla prima *research question* non sono privi di limiti. L'uso dell'analisi bivariata (tra *digital capital* e le variabili sociodemografiche e socioeconomiche) ha fornito risultati che potrebbero essere ulteriormente approfonditi attraverso un'analisi multivariata, includendo anche altri fattori che potrebbero influenzare questo legame (come nel caso dell'associazione tra *digital capital* e area di residenza accennata poc' anzi).

Da una prospettiva comparativa, i risultati ottenuti da questo studio richiamano in parte quelli ottenuti dallo studio di Ragnedda, Addeo e Ruiu (2019). L'Italia presenta delle analogie con il Regno Unito, in quanto sono entrambi Paesi appartenenti all'Europa occidentale; ma anche differenze (accennato nel par. 3.4), in particolare per quanto riguarda la penetrazione di Internet. L'Italia non può essere considerato un Paese ad alta penetrazione di Internet tanto quanto lo è il Regno Unito²⁸. Questo rende i risultati particolarmente significativi: ricavare la validità del concetto di *digital capital* in un contesto culturale differente è un elemento ulteriore a supporto dell'affidabilità della sua definizione operativa. Questo studio dimostra quindi l'affidabilità della definizione operativa di *digital capital* data negli studi precedenti (e in particolare nel Regno Unito) e ne legittima il riconoscimento come forma di capitale specifica e indipendente.

Se la prima *research question* è stata utile a confermare la specificità e l'indipendenza del *digital capital*; la seconda *research question* ha indagato il suo legame con altri tipi di capitali.

L'indagine ha necessitato una combinazione di più indicatori in indici per la rilevazione empirica di diversi tipi di capitali. Poi, attraverso una regressione multipla è stato possibile ottenere una prima visione completa circa la presenza di relazioni significative tra i capitali.

²⁸ Con la Brexit (2020), il Regno Unito ha definitivamente posto fine al suo legame con l'Unione Europea. Da quel momento, esso è stato eliminato dall'indagine DESI. Tuttavia, secondo i dati DESI 2020 (che fanno riferimento al 2019, cioè all'ultimo anno di adesione all'UE del territorio UK), il Regno Unito si collocava all'8° posto (su 28 Stati) della classifica DESI contro il 25° posto occupato dall'Italia. I punteggi dei due Paesi erano rispettivamente 60,4 (di 80) per il Regno Unito e 43,6 (di 80) per l'Italia, mentre la media europea era di 52,6. Nonostante la posizione italiana sia migliorata nel tempo, i contesti restano comunque molto differenti riguardo l'accesso e l'utilizzo di Internet.

I risultati hanno rilevato un'associazione statistica tra *digital capital* e il capitale culturale, il capitale sociale e il capitale personale; mentre è stata individuata un'associazione non significativa dal punto di vista statistico tra *digital capital* e capitale politico. Tra tutti i legami tra capitali indagati, quello tra *digital capital* e capitale culturale (concettualizzato nell'insieme del titolo di studio e del consumo di esperienze culturali) è sicuramente degno di particolare attenzione. Infatti, il capitale culturale è quello che, tra tutti gli altri, maggiormente impatta sull'esperienza tecnologica degli utenti, e quindi sul *digital capital*. Ciò dimostrerebbe come le competenze digitali vengano a crearsi e/o a rafforzarsi tramite i contesti formativi, scolastici, accademici o attraverso altri tipi di formazione. Chi possiede un titolo di studio più alto è più propenso ad avere un'esperienza digitale migliore, ma non solo, da essa potrebbe anche trarre più benefici degli altri. Al contrario, coloro che utilizzano la tecnologia possedendo un background socio-economico e culturale ristretto tendono ad avere un'esperienza digitale limitata, considerato il numero ridotto e i tipi di attività che possono svolgere. Si tratta di un'intuizione utile per la definizione delle politiche digitali, perché fornisce una serie di caratteristiche che potrebbero essere prioritarie per migliorare lo sviluppo del *digital capital* in diversi contesti.

Da questo punto di vista, il *digital capital* può essere considerato un capitale ponte, in quanto è influenzato dai capitali preesistenti (che contribuiscono a migliorare le competenze, le capacità e l'accesso al digitale degli individui) e, a sua volta, li influenza attraverso la generazione di diversi tipi di benefici (e quindi di nuove opportunità di vita). Tuttavia, se da un lato questo doppio legame (offline → online → offline) può essere interpretato in chiave positiva; dall'altro, nei contesti legati a condizioni di *digital divide*, può essere promotore di nuovi tipi di problematiche. A causa degli stretti legami tra il *digital capital* e altri tipi di capitale (ad es. sociale e culturale), le disuguaglianze nell'accesso e nell'uso di Internet possono esacerbare le disuguaglianze in altre aree importanti (ad esempio quella formativa, o quella lavorativa, ecc.). Viceversa, migliorando il livello di *digital capital* degli individui, sarebbe possibile ridurre i diversi tipi di divari presenti in un contesto (o in diversi contesti). Da questo punto di vista, l'introduzione di un indice di *digital capital* in grado di rilevare la qualità e la quantità dell'esperienza digitale degli utenti potrebbe essere un importante strumento di monitoraggio

per i piani di azione delle agenzie governative (nazionali e non) affinché agiscano in maniera mirata. Tuttavia, per creare delle strategie di intervento sono necessari degli studi comparati e transculturali che analizzino le condizioni di una determinata società, individuandone le variabili significative per tale fenomeno.

Attraverso il lavoro svolto per rispondere alla seconda *research question* è stata indagata la prima parte di questo doppio legame (offline → online), esplicitando in che modo i capitali preesistenti si intrecciano con il *digital capital*. Tuttavia, sarebbe interessante approfondire anche l'altra faccia della medaglia, cercando di capire in che modo il *digital capital* potrebbe contribuire in maniera sostanziale al miglioramento delle condizioni di vita degli utenti (online → offline).

Il lavoro legato alla terza e ultima *research question* ha portato, allo stesso modo, risultati interessanti. La creazione e la validazione della *Digital Capital Scale* hanno permesso di gettare le basi per un nuovo possibile percorso di rilevazione empirica del *digital capital*. Infatti, questa parte del lavoro è nata dalla consapevolezza che indagare l'accesso, l'utilizzo e lo sviluppo delle competenze digitali degli utenti sia sempre più necessario. L'applicazione di una definizione operativa articolata come quella originale necessita di un lavoro lungo e articolato che difficilmente potrebbe accordarsi con altri tipi di rilevazioni empiriche già esistenti. L'utilizzo di una scala ridotta potrebbe permettere allo strumento di poter essere inserito in diversi contesti di ricerca senza il rischio di intralciare l'equilibrio degli stessi.

Tuttavia, trattandosi di un primo tentativo di validazione, sarebbe importante e altrettanto interessante testare questo strumento in altri contesti, sia in Europa occidentale e in altre parti del mondo, sia nei Paesi sviluppati che in quelli in via di sviluppo. Pertanto, sono necessari studi transnazionali per esaminare il livello di *digital capital* attraverso l'applicazione sia della definizione operativa originale che della scala ridotta.

Infine, questo studio potrebbe rappresentare la base per sviluppare e validare nuovi strumenti metodologici per valutare l'entità e la qualità del capitale digitale. Ad esempio, si potrebbe utilizzare un approccio *Mixed-Methods* affinché, attraverso la combinazione di metodi

quantitativi e qualitativi, si possano indagare e approfondire abitudini e valori legati all'esperienza digitale. Questo potrebbe essere una nuova direzione per ulteriori ricerche.

Bibliografia

- Aagaard, J. (2017). *Breaking down barriers: The ambivalent nature of technologies in the classroom*. *New Media & Society*, 19(7), 1127–1143.
- Addeo, F., D'Auria, V., Delli Paoli, A., Punziano, G., Ragnedda, M., Ruiu, M. L. (in corso di stampa). Measuring Digital Capital in Italy. *Frontiers in Sociology*.
- Adler, P.S. & Kwon, S.W. (2002). 'Social Capital: Prospects for a New Concept'. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Ainin, S., Naqshbandi, M. M., Moghavvemi, S. & Jaafar N. I. (2015). Facebook usage, socialization, and academic performance. *Computers & Education*, 83, 64-73.
- Al-Muwil, A., Weerakkody, V., El-haddadeh, R. & Dwivedi, Y. (2019). Balancing Digital-By-Default with Inclusion: A Study of the Factors Influencing E-Inclusion in the UK. *Inform. Syst. Front.* 21, 635–659.
- Anderson, R.H., Bikson, T.K., Law, S.A. & Mitchell, B.M. (1995). *Universal Access to Email: Feasibility and Societal Implications*. Santa Monica, CA: RAND.
- Antonio, A., & Tuffley, D. (2014). The Gender Digital Divide in Developing Countries. *Future Internet*, 6(4), 673–687. <https://doi.org/10.3390/fi6040673>.
- Armitage, R. & Nellums, L. (2020). The COVID-19 response must be disability inclusive. *Lancet Public Health* 5. [https://doi.org/10.1016/S2468-2667\(20\)30076-1](https://doi.org/10.1016/S2468-2667(20)30076-1).
- Arroyo, L. (2020). Implications of Digital Inclusion: Digitalization in Terms of Time Use from a Gender Perspective. *Social Inclusion*, 8 (2), 180–189.
- Attewell, P. (2001). Comment: the first and second digital divides, *Sociology of Education*, 74(3): 252–9.
- Bagnasco, A., Barbagli, M. & Cavalli, A. (2012). *Corso di sociologia*. Bologna: Il Mulino.
- Ballarino, G. & Regini, M. (2007). I fattori non economici nel funzionamento dell'economia. In Regini, M. (cur.), *La Sociologia Economica Contemporanea*. (3–32). Roma: GLF Editori Laterza. ISBN 9788842082729.
- Bannykh, G. & Kostina, S. (2022). Measuring Digital Capital: Methodological Approaches. *KnE Social Sciences*, 7(3), 96-103. <https://doi.org/10.18502/kss.v7i2.10282>.

- Becker, G. S. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press.
- Becker, G. S. (1996). *Accounting for Tastes*. Harvard University Press.
- Bellofiore, R. (2020). Karl Marx e il «rapporto di capitale»: La teoria macromonetaria della produzione capitalistica. In Bellofiore, R. (cur.). *Smith Ricardo Marx Sraffa: Il lavoro nella riflessione economico-politica*. Torino: Rosenberg & Sellier. doi:10.4000/books.res.5697.
- Benkler, Y. (2006). *The Wealth of Networks*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Berkowsky, R. W. (2013). When you just cannot get away: Exploring the use of information and communication technologies in facilitating negative work/home spillover. *Information, Communication, & Society*, 16(4), 519–541.
- Blank, G. (2013). Who creates content? Stratification and content creation on the internet. *Information, Communication & Society*, 16(4): 590–612.
- Blank, G. & Groselj, D. (2014). Dimensions of Internet use: Amount, variety, and types. *Information, Communication & Society*, 17(4), 417–435.
- Blank, G. & Groselj, D. (2015). Examining Internet Use Through a Weberian Lens. *International Journal of Communication*, 9: 2763-2783.
- Blank, G. & Lutz, C. (2018). Benefits and harms from Internet use: A differentiated analysis of Great Britain. *New Media & Society*, 20(2), 618–640. <https://doi.org/10.1177/1461444816667135>.
- Blandy, R. (1967). Marshall on Human Capital: A Note. *Journal of Political Economy*, 75, 874 – 875.
- Boix, C. & Posner, D. (1998). Social Capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance. *British Journal of Political Science*, 28(4), 686-693. doi:10.1017/S0007123498000313.
- Bolin, G. (2018). Generational analysis as a methodological approach to study mediatised social change. In: Taipale, S., Wilska, T.A. & Gilleard, C. (eds) *Digital Technologies and Generational Identity: ICT Usage across the Life Course*. Oxon: Routledge, pp. 23–36.
- Booth, J. A. & Richard, P. B. (1998). Civil Society, Political Capital, and Democratization in Central America. *Journal of Politics*, 60, 3: 780–800.

- Booth, J. A. & Richard, P. B. (2012). Untangling Social and Political Capital in Latin American Democracies. *Latin American Politics and Society*, 54(03), 33–64. <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2012.00164.x>.
- Bourdieu, P. (1965). The sentiment of honor in Kabyle society. In J. G. Peristiany (cur.), *Honour and Shame: The Values of Mediterranean Society*. London: Weidenfeld and Nicholson.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social. Notes provisoires, *Actes*, n. 31, 2-3.
- Bourdieu, P. (1983). *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris: Minuit; (G. Viale, Trad. It), *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Bologna: Il Mulino (originariamente pubblicato nel 1979).
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). New York, NY: Greenwood.
- Bourdieu, P. (1992). *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*. Paris: Seuil (trad. it. *Le regole dell'arte. Genesi e struttura del campo letterario* [2005]. Milano: il Saggiatore).
- Bourdieu, P. (1995). *Raisons pratiques. Sur la théorie de l'action*, Paris: Seuil. (R. Ferrara, trad. It.). (2009), *Ragioni pratiche*, Bologna: il Mulino (originariamente pubblicato nel 1994).
- Bourdieu, P. (2003). *Esquisse d'une théorie de la pratique: Précédé de «Trois études d'ethnologie kabyle»*. Librairie Droz. Librairie Droz. *Per una teoria della pratica. Con Tre studi di etnologia cabila* (I. Maffi, Trad. It). Raffaello Cortina Editore (originariamente pubblicato nel 1972).
- Bourdieu, P. (2005). *Il senso pratico* (M. Piras, Trad. it.). Roma: Armando Editore. *Le sens pratique* (1980). Paris: Minuit.
- Bourdieu, P. (2010). *Sul concetto di campo in sociologia* (a cura di M. Cerulo). Roma: Armando Editore.
- Bourdieu, P. (2016). *Forme di capitale* (a cura di Santoro M.). Roma: Armando Editore.
- Bourdieu, P. (2021). *Sistema, habitus, campo. Sociologia generale Vol.2* (a cura di C. Pizzo). *Sociologie générale. Volume 1. Cours au Collège de France* (1981-1983).
- Bourdieu, P. & Passeron, J. C. (1979). *The Inheritors. French Students and Their Relation to Culture*, Chicago IL: University of Chicago Press.

- Bourdieu, P. & Passeron, J. C. (1996). *Reproduction in Education, Society and Culture*, London: Sage.
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. J. D. (1992). *Risposte. Per un'antropologia riflessiva*. Torino: Bollati Beringhieri.
- Bourke, V. J., (1942). The Role of Habitus in the Thomistic Metaphysics of Potency and Act, in Brennan, Robert E. (eds), *Essays in Thomism*, New York, Sheed and Ward: 103-109.
- Boix, C., & Posner, D. N. (1998). Social Capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance. *British Journal of Political Science*, 28, 4: 686–93.
- Broos, A., & Roe, K. (2006). The digital divide in the playstation generation: Self-efficacy, locus of control and ICT adoption among adolescents. *Poetics*, 34(4-5): 306-317.
- Calderón Gómez, D. (2018). The Three Levels of the Digital Divide: Barriers in Access, Use and Utility of Internet among Young People in Spain. *InteraccōEs*, 34, 64–91. <https://doi.org/10.31211/interacoes.n34.2018.a4>.
- Calderón Gómez, D. (2019). Technological capital and digital divide among young people: An intersectional approach. *Journal of Youth Studies*, 22(7): 941–958.
- Calderón Gómez, D. (2021). The third digital divide and Bourdieu: Bidirectional conversion of economic, cultural, and social capital to (and from) digital capital among young people in Madrid. *New Media & Society*, 23(9), 2534–2553. <https://doi.org/10.1177/1461444820933252>.
- Cammaerts, B., Van Audenhove, L. & Pauwels, C. (2003). *Beyond the Digital Divide. From Empirical and Theoretical Analysis to Policy Recommendations*. Brussels: VUB Brussels University Press.
- Carlson, A. & Isaacs, A. M. (2018). Technological capital: An alternative to the digital divide. *Journal of Applied Communication Research*, 46(2) 243–265.
- Carmines, E. G. & Zeller, R. A. (1991). *Reliability and validity assessment*. Newbury Park: Sage Publications.
- Castells, M. (2000). *End of Millennium* (2nd edn). Oxford: Blackwell.
- Chen, W. (2013). Communication and ties in American networks. *Social Science Computer Review*, 31, 404–423.

- Chesley, N. (2014). Information and communication technology use, work intensification, and employee strain and distress. *Work, Employment & Society*, 28(4), 589–610.
- Chinn, M.D. & Fairlie, R.W. (2010). ICT use in the developing world: An analysis of differences in computer and Internet penetration. *Review of International Economics*, 18(1): 153–167.
- Claridge, T. (2004). Social Capital and Natural Resource Management [Thesis]. University of Queensland.
- Clayton, J. & Macdonald, S.J. (2013). The Limits of Technology. *Inform. Commun. Soc.* 16 (6), 945–966.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Comrey, A. L., & Lee, H. B. (1992). Interpretation and Application of Factor Analytic Results. In A. L. Comrey, & H. B. Lee (Eds.), *A First Course in Factor Analysis* (p. 2). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cotten, S. R., Ford, G., Ford, S., & Hale, T. (2014). Internet use and depression among retired older adults in the U.S.: A longitudinal analysis. *Journal of Gerontology, Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 69(5), 763–771.
- Cotten, S. R., & Jelenewicz, S. M. (2006). A disappearing digital divide among college students? Peeling away the layers of the digital divide. *Social Science Computer Review*, 24(4), 497–506. doi:10.1177/0894439306286852.
- Crenshaw, E. M. & Robison, K. K. (2006). Globalization and the digital divide: The roles of structural conduciveness and global connection in the Internet diffusion. *Social Science Quarterly*, 87(1): 190–207.
- Cullen, R. (2001). Addressing the digital divide. *Online Information Review*, 25(5), 311–320. <https://doi.org/10.1108/14684520110410517>.
- Dei Ottati, G. (1994). Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district. *Cambridge Journal of Economics*, 18(6), 529–546.
- Desan, M. H. (2013). Bourdieu, Marx, and Capital. *Sociological Theory*, 31(4), 318–342. <https://doi.org/10.1177/0735275113513265>.

- Dillahunt, T. R., Bose, Nishan, Diwan, S., Asha Chen-Phang (2016), Designing for Disadvantaged Job Seekers: Insights from Early Investigations, *Engineering, Computer Science*.
<http://www.tawannadillahunt.com/wpcontent/uploads/2016/04/DesigningforJobSeeker sv9-final.pdf>
- DiMaggio, P. (1979). Review Essay on Pierre Bourdieu. *American Journal of Sociology*, 84:1460–74.
- DiMaggio, P. & Garip, F. (2012). Network effects and social inequality. *Annual Review of Sociology*, 38: 93–118.
- DiMaggio, P. & Mohr, J. (1985). Cultural capital, educational attainment, and marital selection. *American Journal of Sociology*, 90(6), 1231–1261. <https://doi.org/10.1086/228209>.
- DiMaggio, P., Hargittai, E., Neuman, W.R. & Robinson, J.P. (2001). Social implications of the Internet. *Annual Review of Sociology*, 27(1): 307–336.
- DiMaggio, P., Hargittai, E., Celeste, C. & Shafer, S. (2004). Digital inequality: from unequal access to differentiated use. In: Neckerman, K.M. (ed.) *Social Inequality*. New York: Russell Sage Foundation, pp. 355–400.
- DiMaggio, P. & Useem, M. (1978). Social class and arts consumption. *Theory and Society*, 5(2), 141–161. <https://doi.org/10.1007/bf01702159>.
- Di Franco, D. & Marradi, A. (2013). *Factor analysis and principal component analysis*. FrancoAngeli.
- Dutton, W. H. & Reisdorf, B. C. (2017). Cultural divides and digital inequalities: attitudes shaping internet and social media divides, *Information, Communication & Society*, 22(1): 18–38.
- Edwards, E., Jim, L., Rivas, C., Liz, S., Edwards, L., Thiyagarajan, A., Sohanpal, R., & Hope, C., Walton, R. (2016). ‘Gamification’ for Health Behaviour Change in Smartphone Apps. *Frontiers in Public Health*. 4. 10.3389/conf.FPUBH.2016.01.00043.
- Elena-Bucea, A., Cruz-Jesus, F., Oliveira, T. & Coelho, P.S. (2021). Assessing the Role of Age, Education, Gender and Income on the Digital Divide: Evidence for the European Union. *Inform. Syst. Front.* 23, 1007–1021.

- Elin, L. (2003). The Radicalization of Zeke Spier: How the Internet Contributes to Civic Engagement and New Forms of Social Capital. In M. McCaughey and M.D. Ayers (eds), *Cyberactivism: Online Activism in Theory and Practice*. New York: Routledge, pp. 97–114.
- Emmison, M. & Frow, J. (1998). Information technology as cultural capital. *Australian Universities Review*, 41(1), 41–45.
- Fairlie, R. W. (2004). Race and the Digital Divide. *Contributions in Economic Analysis & Policy*, 3(1). <https://doi.org/10.2202/1538-0645.1263>.
- Field, A. (2017). *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics*. London: SAGE.
- Fine, B. (2010). *Theories of social capital: researchers behaving badly*. New York: Pluto Press.
- Fisher, I. (1896). *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Price: (1892); Appreciation and Interest*. [Thesis, Yale University].
- Fligstein, N. (2001). Social skill and the theory of fields. *Sociological Theory*, 19(2), 105–125.
- Fligstein, N., & McAdam, D. (2012). *A theory of fields*. New York: Oxford University Press.
- French, R. D. (2011). Political Capital. *Representation*, 47(2), 215–230. <https://doi.org/10.1080/00344893.2011.581086>.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Free Press.
- Fuchs, C. & Horak, E. (2008). Africa and the digital divide. *Telematics and Information*, 25(2), 99–116.
- Gallino, L. (1978). *Dizionario di sociologia*, Torino: UTET.
- Garg, R. & Rahul T., (2017). To Be or Not to Be Linked: Online Social Networks and Job Search by Unemployed Workforce, *Management Science*, 64(8), 3469- 3970.
- Gilbert, M. (2010). Theorizing digital and urban inequalities. *Information, Communication & Society*, 13(7), 1000–1018.
- Gladkova, A., Vartanova, E. & Ragnedda, M. (2020). Digital divide and digital capital in multiethnic Russian society. *Journal of Multicultural Discourses*, 15(2), 126–147. <https://doi.org/10.1080/17447143.2020.1745212>.

- Golding, P. (2017). Citizen detriment: Communications, inequality, and social order. *International Journal of Communication*, 11, 1–18. Retrieved from <https://ijoc.org/index.php/ijoc/article/view/6673>.
- Gonzales, A. (2016) The contemporary US digital divide: from initial access to technology maintenance. *Information, Communication & Society*, 19(2): 234–48.
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: a network theory revisited, *Sociological theory*, 1: 201–33.
- Gui, M. & Büchi, M. (2019). From Use to Overuse: Digital Inequality in the Age of Communication Abundance. *Social Science Computer Review*, 39(1), 3–19. <https://doi.org/10.1177/0894439319851163>.
- Gutiérrez, A. B. (2003). Con Marx y contra Marx: el materialismo en Pierre Bourdieu. *Revista Complutense De Educación*, 14(2), 453–482. <https://doi.org/10.5209/rced.17269>.
- Haight, M., Quan-Haase, A. & Corbett, B. (2014). Revisiting the digital divide in Canada: The impact of demographic factors on access to the Internet, level of online activity, and social networking site usage. *Information, Communication & Society*, 17(4): 503–519.
- Haddon, L., Livingstone, S., Mascheroni, G., Stoilova, M. & Cino, D. (2020). Youth in the digital age: antecedents and consequences of digital skills. *Selected Papers of Internet Research*. <https://doi.org/10.5210/spir.v2020i0.11225>.
- Hamelink, C. J. (2000). *The ethics of cyberspace*. London: Sage.
- Hampton, K., (2011), Comparing Bonding and Bridging Ties for Democratic Engagement, *Information, Communication & Society*, 14(4), 510-528.
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130–138.
- Hargittai, E. (2002). Second level digital divide: Differences in people’s online skills. *First Monday*, 7(4).
- Hargittai, E. (2010). Digital na(t)ives? Variation in internet skills and uses among members of the ‘net generation’. *Sociological Inquiry*, 80(1), 92–113.
- Hargittai, E. & Hinnant, A. (2008). Digital inequality: Differences in young adults’ use of the internet. *Communication Research*, 35(5): 602–621. Retrieved April 2016 from <http://crx.sagepub.com/content/35/5/602/>.

- Hargittai, E. & Shafer, S. (2006). Differences in actual and perceived online skills: the role of gender. *Social Science Quarterly*, 87(2): 432–48.
- Hargittai, E. & Walejko, G. (2008). The participation divide: Content creation and sharing in the digital age. *Information Communication and Society*, 11(2), 239-256. <https://doi.org/10.1080/13691180801946150>.
- Helsper, E. J. & Eynon, R. (2013). Distinct skill pathways to digital engagement. *European Journal of Communication*, 28(6), 696–713. <https://doi.org/10.1177/0267323113499113>.
- Helsper, E. J. & Reisdorf, B. C. (2013). A quantitative examination of explanations for reasons for internet nonuse. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 16(2), 94–99.
- Helsper, E. J. & Van Deursen, A. J. (2017). Do the rich get digitally richer? Quantity and quality of support for digital engagement. *Information, Communication & Society*, 20(5): 700–14.
- Hilbert, M., López, P. & Vasquez, C. (2010). Information societies or ‘ICT equipment societies’? Measuring the digital information processing capacity of a society in bits and bytes. *The Information Society*, 26(3): 157–178.
- Ho, R. (2014). *Handbook of Univariate and Multivariate Data Analysis and Interpretation with SPSS*. Boca Raton, FL: Chapman and Hall/CRC.
- Hodgson, G. M. (2014). What is capital? Economists and sociologists have changed its meaning: Should it be changed back? *Cambridge Journal of Economics*, 38(5), 1063–1086.
- Howard, P. E. N., Busch, L. & Sheets, P. (2010). Comparing digital divides: Internet access and social inequality in Canada and the United States. *Canadian Journal of Communication*, 35(1): 109–128.
- Humphreys, L., Von Pape, T., & Karnowski, V. (2013). Evolving Mobile Media: Uses and Conceptualizations of the Mobile Internet. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 18(4), 491–507. <https://doi.org/10.1111/jcc4.12019>.
- Ignatow, G. & Robinson, L. F. (2017). Pierre Bourdieu: theorizing the digital. *Information, Communication & Society*, 20(7), 950–966. <https://doi.org/10.1080/1369118x.2017.1301519>.

- Karlovitz, T.J. (2020). "The Democratization of Technology – and Its Limitation", Dirsehan, T. (Ed.) *Managing Customer Experiences in an Omnichannel World: Melody of Online and Offline Environments in the Customer Journey*, Bingley: Emerald Publishing Limited, 13-25. <https://doi.org/10.1108/978-1-80043-388-520201004>.
- Kotamraju, N. P. (2004). Art versus Code: The Gendered Evolution of Web Design Skills. *SAGE Publications, Inc. EBooks*, 189–200. <https://doi.org/10.4135/9781452229560.n12>.
- Kuoppamäki S.M., Taipale S. & Wilska T.A. (2017). The use of mobile technology for online shopping and entertainment among older adults in Finland. *Telematics and Informatics*, 34(4), 110-117.
- Kuttan, A. and Peters, L. (2003). *From Digital Divide to Digital Opportunity*. Lanham, MD: Scarecrow Press.
- Labriola, A. (1972). *Del materialismo storico*. Roma: Newton Compton.
- Lamont, M. & Lareau, A. (1988). Cultural Capital: Allusions, Gaps and Glissandos in Recent Theoretical Developments. *Sociological Theory*, 6(2), 153. <https://doi.org/10.2307/202113>.
- Lareau, A. (2011). *Unequal Childhoods: Race, Class and Family Life (2nd ed.)*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Leguina, A. & Downey, J. (2021). Getting things done: Inequalities, Internet use and everyday life. *New Media & Society*, 23(7), 1824–1849. <https://doi.org/10.1177/14614448211015979>.
- Leguina, A., Mihelj, S. & Downey, J. (2021). Public libraries as reserves of cultural and digital capital: Addressing inequality through digitalization. *Library & Information Science Research*, 43(3), doi.org/10.1016/j.lisr.2021.101103.
- Lenhart, A. (2000). Who's Not Online: 57% of Those without Internet Access Say They Do Not Plan to Log On. Washington, DC: Pew Internet & American Life Project.
- Levina, N. & Arriaga, M. (2014). Distinction and status production on user-generated content platforms: Using Bourdieu's theory of cultural production to understand social dynamics in online fields. *Information Systems Research*, 25(3), 468–488.

- Litt, E. (2013). Measuring users' internet skills: A review of past assessments and a look toward the future. *New Media & Society*, 15(4), 612–630.
- Livingstone, S. & Helsper, E. (2007). Gradations in digital inclusion: Children, young people and the digital divide. *New Media and Society*, 9(4): 671–696.
- Lizardo, O. (2004). The Cognitive Origins of Bourdieu's Habitus. *Journal for The Theory of Social Behaviour*, 34, 375-401.
- Lupton, D. (2014). *Digital sociology*. Oxon, UK: Routledge.
- Lutz, C. (2022). Inequalities in social media use and their implications for digital methods research. In A. Quan-Haase & L. Sloan (Eds.), *The SAGE Handbook of Social Media Research Methods (Second Edition)* (pp. 679-690). SAGE.
- Lyon, D. (1988). *The Information Society: Issues and Illusions*. Cambridge: Polity.
- Marco, S.D., Robles, J.M. & Antino, M. (2017). Reasons to participate: the role of political attitudes in digital activism. *International Review of Social Psychology*, 30: 131–140.
- Mariën, I. & Prodnik, J. A. (2014). Digital inclusion and user (dis)empowerment: a critical perspective, *Info*, 16(6): 35–47.
- Marradi, A. (2007). *Metodologia delle scienze sociali*. Bologna: Il Mulino.
- Marshall, A. (1961). *Principles of economics: An introductory volume* (9th ed.). London: Macmillan.
- Marsiglia, G. (2002). *Pierre Bourdieu: una teoria del mondo sociale*. Padova: CEDAM.
- Martin, J. L. (2003). What is field theory? *American Journal of Sociology*, 109(1), 1–49.
- Marx, Karl. (1981). *Capital. Vol. 3*. Translated by D. Fernbach. London: Pelican Books.
- Mele, V. (2007). Capitale simbolico e stile della vita in Pierre Bourdieu. *Capitale Simbolico E Stile Della Vita in Pierre Bourdieu*, 84, 1000–1021. <https://doi.org/10.1400/95260>.
- Mesch, G. & Talmud, I. (2011). Ethnic differences in Internet access: The role of occupation and exposure. *Information Communication and Society*, 14(4), 445–471.
- Micheli, M. (2015). What is new in the digital divide? Understanding internet use by teenagers from different social backgrounds. In Robinson, L., Cotton, S.R., Schulz, J., Hale, T., Williams, A. (eds), *Communication and information technologies annual* (pp. 55–87). Emerald Group Publishing Limited.

- Montag, C., Kannen, C., Lachmann, B., Sariyska, R., Duke, É., Reuter, M. & Markowetz, A. (2015). The importance of analogue zeitgebers to reduce digital addictive tendencies in the 21st century. *Addictive Behaviors Reports*, 2, 23–27. <https://doi.org/10.1016/j.abrep.2015.04.002>.
- Morgan, B. (2010). New literacies in the classroom: Digital capital, student identity, and third space. *International Journal of Technology, Knowledge & Society*, 6(2), 221–239.
- Mossberger, K., Tolbert, C. & Stansbury, M. (2003). *Virtual Inequality: Beyond the Digital Divide*. Washington, DC: Georgetown University Press.
- Mouzelis, N. (1995). *Sociological theory: What went wrong? Diagnosis and remedies*. London: Routledge.
- Napoli, P. M., & Obar, J. A. (2014). The emerging mobile internet underclass: a critique of mobile internet access. *Information Society*, 30(5): 323–34.
- Norris, P. (2001). *Digital Divide: Civic Engagement, Information Poverty and the Internet in Democratic Societies*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1993). What do we mean by rationality? *Public Choice*, 77(1), 159–162. <https://doi.org/10.1007/bf01049229>.
- O’Keeffe, M. (2009). Remote Control and Influence: Technocultural Capital as a Species of Cultural Capital. *Irish Journal of Sociology*, 17(1), 38–55. <https://doi.org/10.7227/IJS.17.1.4>.
- Oluwatimilehin, J., Evans, N. D., Singh, U. G., & Leung, W. S. (2021). Conceptualising digital capital in higher education institutions, its value during Covid 19 pandemic and beyond. *Inkanyiso: Journal of Humanities and Social Sciences*, 13(1), 157-165.
- Ono, H. & Zavodny, M. (2003). Gender and the Internet. *Social Science Quarterly*, 84(1), 111–121. <https://doi.org/10.1111/1540-6237.t01-1-8401007>.
- Paino, M., & Renzulli, L. A. (2013). Digital dimension of cultural capital: The (in)visible advantages for students who exhibit computer skills. *Sociology of Education*, 86(2), 124–138.
- Paolucci, G. (2011). *Introduzione a Bourdieu*. Bari: Gius. Laterza & Figli.
- Papagiannidis, S. & Manika, D. (2016). Political participation and engagement via different online and offline channels. *International Journal of E-Business Research*, 12(4): 1–22.

- Park, S. (2014). The role of local intermediaries in the process of digitally engaging non-users of the internet. *Media International Australia*, 151, 137–145.
- Park, S. (2017). *Digital capital*. London: Palgrave.
- Pérez-Escobar, M. & Seale, F.C., (2022). Research on vulnerable people and digital inclusion: toward a consolidated taxonomical framework. *Univ Access Inf Soc*. <https://doi.org/10.1007/s10209-022-00867-x>.
- Persell, C. H. & Cookson, P. W. (1985). Chartering and Bartering: Elite Education and Social Reproduction. *Social Problems*, 33(2), 114–129. <https://doi.org/10.2307/800556>.
- Peter, J. & Valkenburg, P. M. (2006). Adolescents' internet use: Testing the “disappearing digital divide” versus the “emerging digital differentiation” approach. *Poetics*, 34(4–5), 293–305.
- Piaget, J. & Inhelder, B. (1969). *The psychology of the child* (H. Weaver, Trad.; 2. ed.). Basic Books (Originariamente pubblicato nel 1966).
- Piselli F. (1999), Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico, *Stato e Mercato*, 57, 395-417.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1–24. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>.
- Prieur, A. & Savage, M. (2013). Emerging forms of cultural capital. *European Societies*, 15(2), 246–267.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: the collapse of America's social capital*, New York: Simon and Shuster.
- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community. *The American Prospect*, 4(13), 35-42.
- Putnam, R. D. (1995). Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America. *Political Science & Politics*, 28, 664–683.
- Putnam, R. D., Leonardi, R. & Nanetti, R. Y. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Putney, N.M. & Bengston, V.L., (2002). Socialization and the family revisited. In: Settersten, R.A., Owens, T.J. (Eds.), *New frontiers in socialization*. Jai, Amsterdam, pp. 165–194.
- Ragnedda, M. (2017). *The third digital divide. A Weberian approach to digital inequalities*. Oxford: Routledge.

- Ragnedda, M. (2018). Conceptualising digital capital. *Telematics and Informatics*, 35(8), 2366–2375.
- Ragnedda, M., Addeo, F. & Ruiu, M. L. (2022). How offline backgrounds interact with digital capital. *New Media & Society*, 146144482210826. <https://doi.org/10.1177/14614448221082649>.
- Ragnedda, M. & Muschert, G.W. (2013). *The Digital Divide: The Internet and Social Inequality in International Perspective*. Oxford: Routledge.
- Ragnedda, M. & Ruiu, M. L. (2020). *Digital Capital: A Bourdieusian Perspective on the Digital Divide*. Emerald Group Publishing.
- Ragnedda, M., Ruiu, M. L. & Addeo, F. (2019). Measuring Digital Capital: An empirical investigation. *New Media & Society*, 22(5), 793–816. <https://doi.org/10.1177/1461444819869604>.
- Ragnedda, M., Ruiu, M. L., Addeo, F. & Delli Paoli, A. (2022). Converting Digital Capital in Five Key Life Realms. *Italian Sociological Review*, 12 (1), 19-40.
- Rasmussen, D. (1981). Praxis and Social Theory. *Human Studies*, 4:273–8.
- Reddy, P., Sharma, B. & Chaudhary, K. (2020). Digital Literacy: A Review of Literature. *Int. J. Technoethics* 11 (2). <https://doi.org/10.4018/IJT.20200701.oa1>.
- Roberts, E., & Townsend, L. (2015). The contribution of the creative economy to the resilience of rural communities: Exploring cultural and digital capital. *Sociologia Ruralis*, 56(2), 197–219.
- Robinson, L. (2009). A taste for the necessary. *Information, Communication & Society*, 12(4), 488– 507.
- Robinson, L. (2011). Information channel preferences and information structures. *Information, Communication & Society*, 14, 472–494.
- Robinson, L. (2012). Information-seeking 2.0: The effects of informational advantage. *Recherches en sciences sociales sur Internet/Social Science Research on the Internet*, 1(1). Retrieved from: [http:// www.journal-reset.org/index.php/RESET/article/view/5](http://www.journal-reset.org/index.php/RESET/article/view/5).
- Robinson, R. & Garnier, M. A. (1985). Class Reproduction Among Men and Women in France: Reproduction Theory on Its Home Ground. *American Journal of Sociology*, 91(2), 250–280. <https://doi.org/10.1086/228277>.

- Robison, L. J., Siles, M. E. & Schmid, A. A. (2002). Social capital and poverty reduction: toward a mature paradigm. *Agricultural Economic Report Series*.
<https://doi.org/10.22004/ag.econ.10941>.
- Robinson, L. F., Cotten, S. R., Ono, H., Quan-Haase, A., Mesch, G. S., Chen, W., Schulz, J., Hale, T. M. & Stern, M. E. (2015). Digital inequalities and why they matter. *Information, Communication & Society*, 18(5), 569–582.
<https://doi.org/10.1080/1369118x.2015.1012532>.
- Robles, J. M. & Torres Albero, C. (2012). Digital divide and the information and communication society in Spain, *Journal for Spatial and Socio-Cultural Development Studies*, 50(3): 291–307.
- Robles Morales, J. M., Torres Albero, C. & Molina, Ó. M. (2010). La brecha digital: un análisis de las desigualdades tecnológicas en España, *Sistema: revista de ciencias sociales*, 218: 3–22.
- Rogers, E. M. (1962). *Diffusion of innovations*. New York: Free Press of Glencoe.
- Rogers, E. M. (2001). The Digital Divide. *Convergence: the journal of research into new media technologies*, 7(4), 96-111.
- Roncaglia, A. (2016). *Breve storia del pensiero economico*. Bari: Gius. Laterza & Figli Spa.
- Sabatini, F. (2004). Il concetto di capitale sociale nelle scienze sociali. Una rassegna della letteratura economica, sociologica e politologica. *Studi e Note Di Economia*, 2, 73–105.
- Santoro, M. (2016). Introduzione. In P. Bourdieu, *Forme di capitale*. Roma: Armando Editore.
- Sassatelli, R. (2007). Consumo, merci, mercati. In M. Regini (Ed.), *La sociologia economica contemporanea*. Roma: Laterza, 59–81.
- Schiller, H. I. (1981). *Who Knows: Information in the Age of the Fortune 500*. Norwood, NJ: Ablex.
- Schiller, H. I. (1996). *Information Inequality: The Deepening Social Crisis in America*. New York: Routledge.
- Schuller, T., Baron, S. & Field, J. (2000). Social capital: A review and critique. In Baron et al. (Eds.) *Social capital: Critical perspectives*. Oxford: Oxford University Press.

- Seale, C., Ziebland, S. & Charteris-Black, J. (2006). Gender, cancer experience and internet use: A comparative keyword analysis of interviews and online cancer support groups. *Social Science & Medicine*, 62(10), 2577–2590.
- Selwyn, N. (2004). Reconsidering Political and Popular Understandings of the Digital Divide. *New Media & Society*, 6(3), 341–362. <https://doi.org/10.1177/1461444804042519>
- Siisiäinen, M. (2000). Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam. 183–204.
- Sparks, C. (2013). What is the ‘digital divide’ and why is it important? Javnost, *The Public: Journal of the European Institute for Communication and Culture*, 20(2): 27–46.
- Schradie, J. (2011). The digital production gap: The digital divide and Web 2.0 collide. *Poetics*, 39(2): 145–168.
- Tapscott, D., Lowy, A., & Ticoll, D. (2000). *Digital capital: Harnessing the power of business webs*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Tichenor, P. J., Donohue, G. A. & Olien, C. N. (1970). Mass media flow and differential growth in knowledge, *Public Opinion Quarterly*, 34(2): 159–70.
- Tineu, R. (2017). Ensaio sobre a Teoria das Classes Sociais em Marx, Weber e Bourdieu. *Aurora. Revista De Arte, Mídia E Política*, 10(29), 89–107. <https://revistas.pucsp.br/aurora/article/download/33734/23985>.
- Tomer, J.F. (1996). Good habits and bad habits: A new age socio-economic model of preference formation. *Journal of Socio-economics*, 25, 619-638.
- Tomer, J. F. (2003). Personal Capital and Emotional Intelligence: An Increasingly Important Intangible Source of Economic Growth. *Eastern Economic Journal*, 29(3), 453–470. <http://www.jstor.org/stable/40325426>.
- Tondeur, J., Sinnaeve, I., Van Houtte, M. & Van Braak, J. (2011). ICT as cultural capital: The relationship between socioeconomic status and the computer-use profile of young people. *New Media & Society*, 13(1): 151–168.
- Torrigiani, Claudio. (2016). Evaluation and Social Capital: A Theory-Driven and Participatory Approach. *Journal of the Knowledge Economy*, 7. DOI: 10.1007/s13132-014-0213-8.
- Townsend, L., Saleminck, K. & Wallace, C.D. (2020). Gypsy-Traveler communities in the United Kingdom and the Netherlands: socially and digitally excluded? *Media Cult. Soc.* 42 (5), 637–653.

- Tsetsi, E. & Rains, S. A. (2017). Smartphone internet access and use: extending the digital divide and usage gap. *Mobile Media & Communication*, 5(3): 239–55.
- Tzanakis, M. (2013). Social capital in Bourdieu's, Coleman's and Putnam's theory: empirical evidence and emergent measurement issues. *Educate*, 13(2), 2–23. <http://www.educatejournal.org/index.php/educate/article/download/366/293>.
- Valle, I. R. (2007). A obra do sociólogo Pierre Bourdieu: uma irradiação incontestável. *Educação E Pesquisa*, 33(1), 117-134. <https://doi.org/10.1590/S1517-97022007000100008>.
- Van Deursen, A. J.A.M., Helsper, E., Eynon, R. & Van Dijk, J.A.G.M. (2017). The compoundness and sequentiality of digital inequality. *International Journal of Communication*. ISSN 1932–8036
- Van Deursen, A.J.A.M. & Van Dijk, J.A.G.M. (2009). Using the Internet: Skill Related Problems in Users' Online Behavior. *Interacting with computers*, 21(5-6), 393-402.
- Van Deursen, A. J. A. M., & Van Dijk, J. A. G. M. (2013). The digital divide shifts to differences in usage. *New Media & Society*, 16(3), 507–526.
- Van Deursen, A. J. A. M., & Van Dijk, J. A. G. M. (2015). Toward a multifaceted model of internet access for understanding digital divides: an empirical investigation. *Information Society*, 31(5): 379–91.
- Van Deursen, A. J. A. M. & Van Dijk, J. A. G. M. (2019). The first level digital divide shifts from inequalities in physical access to inequalities in material access, *New Media & Society*, 21(2): 354– 75.
- Van Deursen, A.J.A.M., Van Dijk, J.A.G.M. & Peters, O. (2011). Rethinking internet skills. The contribution of gender, age, education, internet experience, and hours online to medium-and content related internet skills. *Poetics*. 39: 125–144.
- Van Deursen, A. J. A. M., Van Dijk, J. A. G. M., & Ten Klooster, P. M. (2015). Increasing inequalities in what we do online. A longitudinal cross sectional analysis of internet activities among the Dutch population (2010 to 2013) over Gender, Age, Education, and Income. *Informatics and Telematics*, 32(2), 259–272. doi:10.1016/j.tele.2014.09.003.

- Van Deursen, A., & Helsper, E. (2015). A nuanced understanding of Internet use and non-use amongst older adults. *European Journal of Communication*, ISSN 0267-3231 DOI: 10.1177/0267323115578059.
- Van Dijk, J. A. G. M. (2005). *The deepening divide*. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Van Dijk, J.A.G.M. (2006). Digital divide research, achievements and shortcomings. *Poetics*. 34(4–5): 221–235.
- Van Dijk, J. (2020). *The Digital Divide*. John Wiley & Sons.
- Vargo, D., Zhu, L., Benwell, B. & Yan, Z. (2020). Digital technology use during COVID-19 pandemic: A rapid review. *Human Behavior and Emerging Technologies*, 3(1), 13–24. <https://doi.org/10.1002/hbe2.242>.
- Venkatesh, V., & Morris, M. A. (2000). Why Don't Men Ever Stop to Ask for Directions? Gender, Social Influence, and Their Role in Technology Acceptance and Usage Behavior. *Management Information Systems Quarterly*, 24(1), 115. <https://doi.org/10.2307/3250981>
- Villanueva-Mansilla, E., Nakano, T. & Evaristo, I. (2015). From divides to capitals: An exploration of digital divides as expressions of social and cultural capital. In L. Robinson, S. R. Cotten, J. Schulz, T. M. Hale, & A. Williams (Eds.), *Digital distinctions and inequalities. Emerald studies in media and communications* (Vol. 10, pp. 89–117). Bingley: Emerald Publishing Limited.
- Wacquant, L. (1993). From Ideology to Symbolic Violence: Culture, Class, and Consciousness in Marx and Bourdieu. *International Journal of Contemporary Sociology*. 30:125–42.
- Wacquant, L. (1996). Reading Bourdieu's "Capital". *International Journal of Contemporary Sociology*. 33(2), 151-170.
- Wacquant, L. (2015). Breve genealogia e anatomia del concetto di habitus. *Anuac*, 4(2), 67–77. <https://doi.org/10.7340/anuac2239-625x-2005>.
- Walker, D.M., Hefner, J.L., Fareed, N., Huerta, T.R. & McAlearney, A.S. (2020). Exploring the Digital Divide: Age and Race Disparities in Use of an Inpatient Portal. *Telemed J E Health* 26 (5), 603–613.
- Warschauer, M. (2003). *Technology and Social Inclusion: Rethinking the Digital Divide*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Wartella, E., Rideout, V, Montague, H, Beaudoin-Ryan, L., Lauricella, A. (2016). Teens, health and technology: a national survey. *Media Commun*, 4(3), 13.
- Weber, M. (1978). *Economy and Society* (ed. G. Roth and C. Wittich). Oakland, CA: University of California Press.
- Wei, K.-K., Teo, H.-H., Chan, H. C. & Tan, B. C. Y. (2011). Conceptualizing and testing a social cognitive model of the digital divide. *Information Systems Research*. 22(1): 170–87.
- Wresch, W. (1996). *Disconnected: Haves and Have-nots in the Information Age*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Wright, E. O. (2009). Understanding Class: Towards an Integrated Analytical Approach. *New Left Review*. 60:101–16.
- Yoon, H., Jang, Y., Vaughan, P.W. & Garcia, W. (2020). Older Adults' Internet Use for Health Information: Digital Divide by Race/Ethnicity and Socioeconomic Status. *J. Appl. Gerontol.* 39 (1), 105–110.
- Yucel, G. (2014). FDI and Economic Growth: The Case of Baltic Countries. *Research in World Economy*, 5(2). <https://doi.org/10.5430/rwe.v5n2p115>.
- Zdjelar, R. & Hrustek, N.Z. (2021). Digital Divide and E-Inclusion as Challenges of the Information Society. *Research Review*. JIOS 45 (2), 601–638.

Sitografia

www.Istat.it (https://www.istat.it/it/files//2023/03/REPORT_CITTADINIEICT_2022.pdf)
consultato il 23/09/2022

www.Knoema.com (https://knoema.com/isoc_ci_in_h-20161220/households-level-of-internet-access8) Consultato il 27/09/2022

<https://ec.europa.eu/eurostat>
(https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/isoc_ci_in_h/default/table?lang=en)
Consultato il 3/10/22

Europe Commission (2016). eGovernment Action Plan 2016–2020.
(<https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-egovernment-actionplan-2016-2020#Article/>) Consultato il 4/10/22

Appendice

Questionario integrale

Sezione 1: Informazioni personali

Q1. Genere

M 2. F 3. Altro specificare (.....) 4. Preferisco non rispondere

Q2. Titolo di studio

- Nessun titolo di studio;
- Licenza media;
- Diploma;
- Frequenza corsi Università, senza laurea;
- Laurea triennale;
- Laurea magistrale
- Master;
- Dottorato;
- Altro specificare (.....)

Q3. Età (in anni):

Q4. Stato civile

- Single
- Convivente di fatto
- Coniugato/a
- Separato/a
- Divorziato/a
- Vedovo/a

Q5. Attualmente vivi con... (può selezionare più di una risposta)

- Vivo da solo
- Il mio/la mia partner
- Il mio figlio/La mia figlia/I miei figli
- Mia madre
- Mio padre
- Parenti stretti (fratello, sorella)
- Altri parenti (zii, nonni)
- Amici
- Conoscenti / coinquilini

Q6. Condizione occupazionale attuale?

- Impiegato a tempo pieno (più di 30 ore a settimana)

- Impiegato part-time (meno di 30 ore a settimana)
- Disoccupato e/o in cerca di lavoro
- Lavoratore autonomo, a tempo pieno o part-time
- In pensione
- Inserito in un progetto statale di tirocinio (Apprendista/Tirocinante)
- Casalinga
- Studente/ssa
- Altro (specificare)

Q7. Puoi indicarci la tua attuale posizione? (Chiedi se Q6= 1,2,4)

- Professioni esecutive (ad esempio: operaio non specializzato, usciere, facchino, bidello, cameriere, commesso, manovale, ecc.)
- Operaio specializzato
- Impiegato, intermedio; professioni tecniche (ad esempio: perito elettronico, disegnatore industriale, allenatore, ecc.), del commercio e dei servizi (ad esempio: cuoco, infermiere, ecc.)
- Quadro, funzionario, ricercatore, insegnante
- Imprenditore, dirigente, dipendente apicale (ad esempio: ingegnere, medico, professore universitario, ecc.)
- Libero professionista, lavoratore in proprio, artigiano
- Altro specificare (.....)

Q8. A quale dei seguenti settori appartiene l'azienda per cui lavori? (Chiedi se Q6= 1,2,4)

- Industria
- Pubblica Amministrazione (amministrazioni statali, università, scuole, ospedali, enti locali, etc.)
- Artigianato
- Agricoltura
- Credito, assicurazione e tribute
- Terziario (commercio, servizi, professioni, arti, no profit)
- Altro specificare (.....)

Q9. Dove vivi attualmente?

Provincia _____

Comune _____

Q10. Attualmente vivi in...

- Centro
- Periferia
- Area rurale
- Non sono sicuro
- Altro specificare (.....)

Sezione 2. L'utilizzo di Internet

Q11. Quali dispositivi usi per navigare in Internet? (può selezionare più di una risposta)

- Cellulare o smartphone
- Laptop o netbook
- Tablet computer
- Desktop Computer
- Lettori multimediali o console (videogioco)
- Smart Tv
- Altri dispositivi (es. e-book reader, Smartwatch)

Q12. In quali dei seguenti contesti accedi ad Internet più frequentemente? (può selezionare più di una risposta)

- In biblioteca
- A casa
- A casa di amici
- A scuola/Università
- Al lavoro
- Al bar/ internet caffè
- In tutte le zone Wi-Fi Free
- Altro (da specificare)

Q13. Ha mai frequentato un corso per...

	Sì	No	Non ricordo
Acquisire conoscenze informatiche di base (ad es. sulle componenti software e hardware)			
Imparare a utilizzare il pacchetto Office (Word, PowerPoint, Excel, ecc.) o software simili			
Imparare a gestire diversi sistemi operativi (Windows, Android, Linux, iOS, ecc.)			
Acquisire conoscenze ad hoc nel settore del web marketing (SEO, SEM, Web Analytics, Inbound Marketing, ecc.)			
Acquisire conoscenze su aspetti visivi e grafici della comunicazione (con programmi come Photoshop, Lightroom, Illustrator, ecc.)			
Imparare linguaggi di programmazione come PHP, Java, SQL, HTML, ecc.			
Imparare a creare videogame con varie piattaforme			

Q14. A quanti anni hai avuto accesso ad Internet per la prima volta?

Q.15. Se avessi bisogno di aiuto, ci sarebbe qualcuno che potrebbe aiutarti ad usare le nuove tecnologie?

- Sì
- Forse
- No

[CHIEDERE SE Q15=Sì o Forse]

Q16. Quali delle seguenti persone potrebbe aiutarla con l'uso di internet?

- Amici;
- Compagno/a;
- Parenti;
- Colleghi di lavoro
- Compagni di classe;
- Dipendenti di uffici pubblici;
- Personale di un negozio di informatica;
- Help desk;
- Membri di forum o blog online;
- Altre persone

Q17. Hai mai cercato o chiesto aiuto per l'utilizzo di Internet negli ultimi tre mesi?

- Sì
- No
- Non ricordo

Q18. Hai mai aiutato qualcuno con l'utilizzo di internet negli ultimi tre mesi?

- Sì
- No
- Non ricordo

[CHIEDERE SE Q18=Sì]

Q19. Quali delle seguenti persone hai aiutato?

- Amici;
- Compagno/a;
- Parenti;
- Colleghi di lavoro
- Compagni di classe;
- Membri di forum o blog online;
- Altre persone

Q20. Quale dei seguenti social network usi maggiormente? (Una risposta per riga)

	Mai	Quasi mai	A volte	Spesso	Molto Spesso
Facebook					
Instagram					

WhatsApp					
Telegram					
Snapchat					
Twitter					
Linkedin					
Youtube					
Pinterest					
Twitch					
TikTok					
Altro specificare					

Q20A. Quali “Altri” social network usa? (Se ha risposto Altro alla Q20)

Q21. Quanto spesso utilizzi internet per...? (Una risposta per riga)

	Mai	Quasi mai	A volte	Spesso	Molto Spesso
Fare nuove conoscenze					
Cercare o candidarsi per un lavoro					
Esercitarsi con una nuova lingua					
Usare Social Media					
Restare in contatto con amici					
Restare in contatto con la famiglia					
Acquistare prodotti e servizi					
Giocare					
Pagare bollette					
Restare aggiornato sugli ultimi eventi					
Organizzare viaggi					
Lavoro / Affari					
Studiare					
Scaricare o ascoltare musica, ecc (es. iTunes, Spotify)					
Guardare film (es. Netflix, Amazon Prime)					
Usare servizi di streaming online (es. canali TV Rai Play, Mediaset Play, ecc.)					
Partecipare a discussioni politiche					

Q21A. Per quali altre attività utilizza Internet? (Se ha risposto Altro alla Q21)_____

Q22. In che misura sei d'accordo o in disaccordo con la seguente dichiarazione? Utilizzo Internet perchè... (Una risposta per riga)

	Fortemente in disaccordo	In disaccordo	Indeciso	D'Accordo	Fortemente in accordo	Non so
È un modo divertente per trascorrere il tempo						
Mi aiuta a rimanere aggiornato su eventi in tutto il mondo e ad avere informazioni preziose su ogni cosa						
Mi permette di restare in contatto con familiari e amici						
Mi aiuta con gli studi e con il lavoro						
Mi permette di condividere le mie idee e i miei pensieri con amici						
Mi permette di condividere le mie idee e i miei pensieri con persone sconosciute						

Q23. In che misura sei d'accordo o in disaccordo con le seguenti affermazioni? Utilizzo Internet perchè... (Una risposta per riga)

	Fortemente in disaccordo	In disaccordo	Indeciso	D'Accordo	Fortemente in accordo	Non so
La mia famiglia e i miei amici mi incoraggiano a utilizzare strumenti tecnologici come Internet e cellulari						
Al giorno d'oggi, bisogna essere sempre connessi. Tutti lo sono						
Quello che pubblico online (post, foto, eventi) può avere un impatto sul mio futuro						
Se non resto al passo con lo sviluppo delle tecnologie mi sento indietro rispetto agli altri						
Saper usare la tecnologia è un beneficio per le mie attività quotidiane						

Q24. Indica quanto le seguenti affermazioni sull'uso di internet sono accurate per te (Una risposta per riga)

	Non è affatto vero	Non è del tutto vero	Non è nè vero nè falso	Per lo più vero	Molto vero	Non lo so e/o Non applicabile
Mi sento sicuro quando navigo online per cercare informazioni e contenuti digitali						
Utilizzo regolarmente i servizi di archiviazione delle informazioni su cloud o dischi rigidi esterni per salvare o archiviare file o contenuti						
Verifico abitualmente le fonti delle informazioni che trovo						
Uso molti strumenti per comunicare online (e-mail, chat, SMS, messaggistica istantanea, blog, micro-blog, social network)						
So perfettamente quando e quali informazioni è il caso di condividere online						
Partecipo attivamente a spazi online e utilizzo diversi servizi online (ad es. Servizi pubblici, e-banking, acquisti online, ecc.)						
Ho sviluppato strategie per contrastare il cyberbullismo e identificare comportamenti inappropriati						
Posso produrre contenuti digitali complessi in diversi formati (ad esempio immagini, file audio, testo, tabelle)						
Sono in grado di applicare funzioni di formattazione avanzate con diversi strumenti (ad esempio l'invio di e-mail di massa – mail merge; l'unione di documenti di differenti formati., etc.) ai contenuti prodotti da me o da altri						

Q25. Indica quanto le seguenti affermazioni sull'uso di internet sono accurate per te (Una risposta per riga)

	Non è affatto vero	Non è del tutto vero	Non è nè vero nè falso	Per lo più vero	Molto vero	Non lo so e/o Non applicabile
Rispetto le regole sul copyright e sui diritti d'autore e so come applicarle alle informazioni e ai contenuti digitali						
Sono in grado di applicare impostazioni avanzate ad alcuni software e programmi						
Controllo abitualmente le mie impostazioni sulla privacy e aggiorno i miei programmi di sicurezza (ad esempio antivirus, firewall) sui dispositivi che uso per accedere a Internet						
Uso password diverse per accedere a dispositivi e servizi digitali						
Sono in grado di scegliere media digitali sicuri e adatti, che sono più efficienti e convenienti di altri						
Sono in grado di risolvere un problema tecnico o decidere cosa fare quando uno strumento digitale non funziona						
Posso usare le tecnologie digitali (dispositivi, applicazioni, software o servizi) per risolvere problemi (non tecnici)						
Sono in grado di utilizzare vari media per esprimermi in modo creativo (testo, immagini, audio e video)						
Aggiorno abitualmente la mia conoscenza sulla disponibilità di strumenti digitali						

Q26. Di seguito ti verranno proposte una serie di affermazioni riguardo le tue esperienze online. Rispondi indicando quanto ritieni siano accurate a descriverti. Ti chiediamo di indicare da 0 a 10 (dove 0 significa “Per niente accurate” e 10 “Assolutamente accurate”).

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
So usare molti dispositivi per connettermi ad Internet											
Non importa il luogo dove sono, trovo sempre il modo di connettermi ad Internet											
Uso internet da molto tempo											

Quando gli altri hanno un problema con l'uso di Internet si rivolgono a me												
So muovermi nella rete sapendo su quali fonti fare affidamento												
Nel corso della mia esperienza online, ho imparato a condividere i miei pensieri attraverso diversi dispositivi e piattaforme di comunicazione												
Nel corso della mia esperienza online, ho imparato a usare diversi strumenti per creare contenuti testuali e audiovisivi												
Sono in grado di scegliere la modalità più appropriata per proteggere i miei dati personali (ad es. indirizzo, numero di telefono, password).												
Quando ho un problema tecnico con un dispositivo digitale, so sempre come muovermi per risolverlo												

Sezione 3. Background socio-culturale

Q27. Puoi indicarmi il tuo grado di accordo con le seguenti affermazioni?

	Per niente d'accordo	Poco d'accordo	Né in Accordo/ Né in Disaccordo	Abbastanza d'accordo	Molto d'accordo
Gran parte della gente è degna di fiducia					
Non si è mai sufficientemente prudenti nel trattare con la gente					
La gente, in genere, guarda prevalentemente al proprio interesse					
Gli altri, se gli si presentasse l'occasione, approfitterebbero della mia buona fede					
Ritengo che gli altri siano, nei miei confronti, sempre corretti					

Q28. Ora ti elenchiamo una serie di associazioni. Spunta quelle a cui sei iscritto o sei stato iscritto in passato.

	Non ho mai partecipato	Ho partecipato in passato ma non attualmente	Partecipo attualmente come membro (senza ruoli decisionali)	Partecipo attualmente con ruoli decisionali
Associazioni ricreative (sportive o hobbistiche)				

Associazioni religiose (es enti cattolici, gruppi parrocchiali o equivalenti in altre religioni)				
Associazioni culturali (artistiche o di promozione culturale)				
Associazioni ambientali				
Associazioni umanitarie (volontariato, assistenza, tutela diritti umani)				
Associazioni di promozione sociale (APS)				
Associazioni territoriali (comitati di quartiere)				
Associazioni politiche (partiti, sindacati, movimenti)				
Associazioni di professionisti o di categoria				
Associazioni di consumatori				
Altri gruppi specificare (_____)				

Q29. Quanto spesso frequenti i seguenti gruppi di persone?

	Mai	Quasi mai	Raramente	A volte	Spesso	Molto Spesso
Vicini e abitanti del comune in cui vivo						
Colleghi di lavoro e di studio attuali						
Vecchi colleghi e compagni						
Amici di infanzia						
Amici dell'associazione						
Altri gruppi (parrocchia, sport, ecc...)						

Q30. Ora ti elenchiamo alcune cose che la gente fa per partecipare alla vita politica e sociale. Per ciascuna delle seguenti attività, rispondi "Sì" se ti è capitato di farla negli ultimi due anni; altrimenti rispondi "No".

	Sì	No
Partecipare a cortei, manifestazioni, scioperi o assemblee		
Sostenere forme di finanziamento etico (raccolta fondi per scopi di solidarietà o beneficenza)		
Firmare una petizione pubblica o un referendum		
Lavorare per risolvere un problema del tuo quartiere o paese		
Partecipare a campagne elettorali		
Acquistare o rifiutare di acquistare un prodotto per motivi politici, etici o ambientali (boicottaggio)		
Interrompere un servizio pubblico per protesta o occupare luoghi pubblici o fabbriche		
Inviare email o post sui social media per comunicare con rappresentanti politici e PA		
Segnalare disservizi e suggerire proposte per migliorare servizi pubblici		
Pubblicare contenuti su blog, gruppi e forum istituzionali, politici, culturali e di informazione		
Organizzare proteste in rete (mailbombing, netstrike, etc.)		

Q31. Con quale frequenza

[una risposta per riga]

	Mai	Meno di 1 giorno alla settimana	1 o 2 giorni alla settimana	3 o 4 giorni alla settimana	Tutti i giorni o quasi
Ascolti le notizie politiche al TG					

Segui le notizie politiche sui social media					
Discuti di politica con amici e/o famigliari					
Leggi quotidiani					
Leggi libri					

Q32. Hai votato?

- Nelle ultime elezioni politiche nazionali
- Nelle ultime elezioni amministrative (regionali, comunali)
- Non ha votato per nessuna delle due elezioni
- Non ha requisiti per votare
- Preferisco non rispondere

Q33. Quanto spesso hai... (Una risposta per riga)

	Mai	Quasi mai	A volte	Spesso	Molto Spesso
Sfogliato riviste/articoli di stile e moda					
Cercato informazioni su come migliorare la sua forma fisica					
Utilizzato programmi di allenamento o di nutrizione					
Chiesto un consiglio su una condizione medica					
Cercato informazioni o chiesto opinioni ad altri per comprendere problemi o temi che le interessano					

Q34. Negli ultimi 3 mesi della tua esperienza online, quanto spesso hai... (Una risposta per riga)

	Mai	Quasi mai	A volte	Spesso	Molto Spesso
Cercato le ultime notizie su temi di attualità					
Cercato le ultime notizie di sport					
Cercato informazioni sulla tua cultura e le tue tradizioni					
Cercato informazioni su corsi di formazione, certificazioni o enti che rilasciano certificati					
Interagito con persone che appartengono a diverse etnie					
Contattato persone che condividono la loro fede religiosa o spirituale					

Q35. Pensa alla tua vita quotidiana prima dell'attuale pandemia da Covid-19. Con quale frequenza ti è capitato di svolgere le seguenti attività?

	Mai	Quasi mai	A volte	Spesso	Molto spesso
Ascoltare musica					
Leggere					
Andare al cinema o assistere a una proiezione di film all'aperto					
Visitare musei o teatri					
Assistere a concerti					
Imparare altre lingue					
Praticare arti e attività artigianali					
Uscire con amici					
Viaggiare					
Giocare ai videogiochi					
Guardare sport in TV					
Ascoltare musica classica					
Praticare sport					

Q36. Qual è l'ultimo titolo di studio conseguito da tuo padre?

- Nessun titolo
- Licenza elementare
- Licenza media;
- Diploma;
- Laurea;
- Post-Laurea (Master, dottorato, ecc.)

Q37. Quale è la condizione occupazionale di tuo padre?

- Legislatori, imprenditori e alta dirigenza
- Professioni intellettuali, scientifiche e di elevata specializzazione
- Professioni tecniche
- Professioni esecutive nel lavoro d'ufficio
- Professioni qualificate nelle attività commerciali e nei servizi
- Artigiani, operai specializzati e agricoltori
- Conduttori di impianti, operai di macchinari fissi e mobili e conducenti di veicoli
- Professioni non qualificate
- Forze armate

Q38. Qual è l'ultimo titolo di studio conseguito da tua madre?

- Nessun titolo
- Licenza elementare
- Licenza media;
- Diploma;
- Laurea;
- Post-Laurea (Master, dottorato, ecc.)

Q39. Quale è la condizione occupazionale di tua madre?

- Legislatori, imprenditori e alta dirigenza
- Professioni intellettuali, scientifiche e di elevata specializzazione

- Professioni tecniche
- Professioni esecutive nel lavoro d'ufficio
- Professioni qualificate nelle attività commerciali e nei servizi
- Artigiani, operai specializzati e agricoltori
- Conduttori di impianti, operai di macchinari fissi e mobili e conducenti di veicoli
- Professioni non qualificate
- Forze armate

Q40. Pensando alle sue attività online negli ultimi 12 mesi, quanto sei d'accordo o in disaccordo con ognuna delle seguenti affermazioni? Internet ha migliorato le mie capacità di ... (UNA RISPOSTA PER RIGA)

	Fortemente in disaccordo	In disaccordo	Indeciso	D'Accordo	Fortemente in accordo	Non so
Cercare informazioni su servizi pubblici nazionali						
Cercare informazioni su un deputato, consigliere comunale, partito o candidato politico						
Chiedere consigli su servizi pubblici a un rappresentante di un'istituzione pubblica						
Organizzare una protesta						
Lanciare o firmare una petizione						

Q41. Pensando alle sue attività online negli ultimi 12 mesi, quanto è d'accordo o in disaccordo con ognuna delle seguenti dichiarazioni? Internet ha migliorato le mie capacità di... (UNA RISPOSTA PER RIGA)

	Fortemente in disaccordo	In disaccordo	Indeciso	D'Accordo	Fortemente in accordo	Non so
Vendere qualcosa di mio						
Allargare la mia attività economica/commerciale						
Cercare informazioni su polizze assicurative						
Cercare informazioni su tassi di interesse						
Cercare un lavoro migliore						
Trovare informazioni su prezzi di prodotti o servizi						
Comparare diversi prodotti o servizi						

Q42. Pensando alle tue attività online negli ultimi 12 mesi, quanto sei d'accordo o in disaccordo con ognuna delle seguenti affermazioni? Internet ha migliorato le mie capacità di...

(UNA RISPOSTA PER RIGA)

	Fortemente in disaccordo	In disaccordo	Indeciso	D'Accordo	Fortemente in accordo	Non so
Trovare un corso o un ente che fornisce corsi						
Interagire con/ Capire altre culture						
Controllare le opinioni degli altri su un corso o un luogo per studiare						
Imparare o adoperare nuove lingue						
Leggere nuovi libri o articoli						
Organizzare le vacanze o un viaggio						
Approfondire/Migliorare le mie conoscenze musicali						

Q43. Pensando alle tue attività online negli ultimi 12 mesi, quanto sei d'accordo o in disaccordo con ognuna delle seguenti affermazioni? Internet ha migliorato le mie capacità di... (UNA RISPOSTA PER RIGA)

	Fortemente in disaccordo	In disaccordo	Indeciso	D'Accordo	Fortemente in accordo	Non so
Restare in contatto con familiari che vivono lontano						
Restare in contatto con amici che vivono lontano						
Allargare la mia rete e incontrare nuovi amici						
Cercare informazioni su attività commerciali						
Interagire con persone che condividono i miei stessi interessi e hobby						
Discutere questioni sociali						

Q44. Pensando alle tue attività online negli ultimi 12 mesi, quanto sei d'accordo o in disaccordo con ognuna delle seguenti affermazioni? Internet ha migliorato le mie capacità di...

(UNA RISPOSTA PER RIGA)

	Fortemente in disaccordo	In disaccordo	Indeciso	D'Accordo	Fortemente in accordo	Non so
Migliorare e/o cambiare il mio stile di vita						
Migliorare la mia forma fisica						
Chiedere ad altri informazioni su programmi di formazione						
Migliorare la mia comprensione di problemi e questioni che mi interessano						
Conoscere opinioni altrui su problemi e questioni che mi interessano						

Sezione 4. Soddisfazione generale

Q45. Soddisfazione generale

In generale, quanto è soddisfatto della sua vita oggi? Dove 0 è “per niente soddisfatto” e 10 è “completamente soddisfatto”. (UNA RISPOSTA PER RIGA)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Relazione amorosa											
Situazione finanziaria della famiglia											
Amicizia											
Carriera/ Opportunità lavorative											
Educazione											
Vita sociale											
Relazioni familiari											
Relazioni di quartiere/con i miei vicini di casa											

Finanze

Si ritiene che la ricchezza sia un mezzo importante per esercitare potere e influenza nella società, ma sono necessarie ulteriori ricerche per comprenderne i meccanismi. Ti preghiamo di dirci qualcosa sulla tua condizione economica (questi dati saranno archiviati in modo sicuro, in forma anonima e non saranno condivisi con nessun altro).

Q46. Qual è il tuo reddito familiare netto annuale (tasse escluse)?

Reddito totale del nucleo familiare: personale, del coniuge/di altri membri della famiglia (partner?)

Meno di 10.000€

- 10.000€ - 20.000€
- 21.000€ - 30.000€
- 31.000€ - 50.000€
- 51.000€ - 70.000€
- 71.000€ - 100.000€
- Più di 100.000€

Q47. Qual è il valore della sua abitazione di proprietà o in affitto?

(Valore di tutte le proprietà possedute da te o dal tuo partner o altri significativi)

1. Di proprietà

- Meno di 125.000€
- 126.000€ - 250.000€
- 251.000€ - 500.000€
- Più di 500.000€

2. In affitto

- Meno di 125.000€
- 126.000€ - 250.000€
- 1.3. 251.000€ - 500.000€
- 1.4. Più di 500.000€

Q48. Quante stanze ha la casa nella quale vivi? _____

Q49. Possiedi qualche tipo di risparmio?

Pensione, azioni, investimenti etc.

- Nessuno
- €0 – 10.000€
- 11.000€ - 25.000€
- 26.000€ - 50.000€
- 51.000€ - 100.000€
- Più di 100.000€

Q50. Nel prossimo mese le mie entrate...

- Non mi permetteranno di coprire i miei fabbisogni
- Mi consentiranno di vivere dignitosamente
- Mi consentiranno di condurre una vita agiata